

『 わーく・ひまわり 』 工賃向上計画

(平成20年3月14日策定)

I 事業所の概要			
事業所名	わーく・ひまわり		
事業所種別	就労継続支援B型	定員	20名
管理者	宮田 英次	担当者	宮田 英次
開設年月	平成 9年 4月	新体系移行年月日	平成 19年 4月 1日
所在地等	(〒062-0006) 住所 札幌市豊平区美園6条8丁目1-18 電話(011)813-5999 FAX(011)813-6299 e-mail himawari@am.wakwak.com ホームページ http://park6.wakwak.com/~himawari/		
設置主体	特定非営利活動法人ひまわり会		
運営主体	特定非営利活動法人ひまわり会		
開設目的(理念) (定款等から記載可)	利用者が自立した日常生活又は社会生活を営むことができるよう、通常の事業所に雇用されることが困難な利用者に対して就労の機会を提供するとともに、生産活動その他の活動の機会の提供を通じて、知識及び能力の向上のために必要な訓練その他の便宜を適切かつ効果的に行うものとする。		
運営方針 (定款等から記載可)	障害者自立支援法による新体系への移行により、より高い工賃を保障すべく、利用者も含め全員が「スタッフ」として、「一人一人と環境を大切にする」をテーマに各事業を皆で考え、行動する。		
利用者の障害程度 (手帳の保有状況) (20年3月14日現在)	身障	1級 名、2級 名、3級 名、4級 名、5級 名、6級 名	
	知的	A 1名、B 名、B- 2名	
	精神	1級 1名、2級 16名、3級 5名	
	その他	1名(診断書等による者)	
利用者の男女の別	男性 18名(平均年齢 36歳) / 女性 8名(平均年齢 47歳)		
利用者への福祉的支援(観点)に関する特徴、配慮(送迎、余暇等)	従来、2つの事業(小規模通所授産施設と共同作業所)を運営していたこともあり、年齢や体力、働くペース、本人の希望などに応じて主な活動場所(建物)を分け、勤務時間等もそれにより異なる。		
工賃向上対象以外の実施事業	特にありません。		
工賃の決定・支払方法	時間給制であるが、それぞれの事業内容によって、その額は異なる。 時間給は、各事業の当月の収入から経費を差引き、その事業にあたった者の各作業時間によって按分される。 支払は、毎月25日締め、当月末払いである。		

II 授産作業の内容

	作業名	内容（簡潔に説明）
①	下請作業	ダイレクトメールの封入、チラシの折込み等、主に3社から不定期に受注している。
②	EMボカシ	生ごみ堆肥化資材を製造、販売。札幌市の助成する生ごみ減量事業（生ごみ処理専用容器の市民への普及）に同商品を提供する形で参画する。主な販路は当事業所内および元気ショップなど。また、堆肥を活用した有機野菜の栽培も開始したが、規模は小さい。
③	リサイクル（アルミ回収）	アルミ缶を回収し機械で潰して納品する。単価はおおよそ130～135円/kgで、19年度は平均で毎月約600kgを納品。
④	自主製品	YOSAKOIソーラン祭にグッズ、市内数ヶ所の神社に革製のお守りを委託で商品を出す。また、自家製のラベンダー入りの枕を販売している。規模は年々縮小傾向にある。
⑤	メール便配達	ヤマト運輸からメール便の配達を受注、平均約100通/日を配達する。土日曜日を含め、年中無休である。
⑥	コーヒー販売事業	ウガンダ産無農薬コーヒーの取り扱い。200gで700円。販売は主に各種バザーやイベントでの販売、個別の配達を受ける他、市内の喫茶店などにも卸している。

注1 作業に従事する利用者が多い順にすべて記載してください。行が不足する場合は、適宜、挿入してください。

III 目標工賃の設定

(1) 目標工賃 ※「目標工賃設定シート」(エクセルファイル) から転記すること。

	現状	目標		対19年度比 (%)
		19年度	20年度	
A 目標平均工賃 (円) E÷F	11,600	15,000	28,000	241.4%
B 年間総収入 (千円)	6,000	8,000	18,600	310.0%
C 年間総原価(工賃除く) (千円)	2,400	3,300	7,700	320.8%
D 工賃支払前収支 (千円) B-C	3,600	4,700	10,900	302.8%
E 年間工賃総額 (千円)	3,500	4,600	10,000	285.7%
F 年間延べ利用者数 (人)	300	300	360	120.0%

「C 年間総原価（工賃除く）」は、別添エクセルシートの「原材料費・仕入原価」とその他の経費を合計したのになります。

Ⅳ 目標達成に向けた取組

(1) 事業所全体

① 工賃向上を可能とする基本的前提

事業所開設以来、様々なニーズに対応するため作業種を開拓してきたが、全体的には設備の整備が遅れており、手作業あるいは内職的な域を出ていない。また、作業場所が分散されており、作業効率という観点からも改善されるべきである。工賃向上に対する意識面でも、必ずしも方針が浸透していない面もあった。

今後は、基盤整備事業の活用などにより建物や設備の整備をしながら、短期・中期の経営計画を作成し、その実現に向けた具体的な手段の検討（新規顧客の開拓など）および実行により工賃の向上が可能であると考えます。

② 取組の基本方針と具体的方策

基本方針	<p>上記の通り、目標工賃としては平成 23 年度までに、(平成 19 年度比)約 240%増の 28,000 円としている。</p> <p>同様に年間総収入及び年間総原価も増額している通り、当事業所としては、工賃向上の取り込みとして、各事業の拡大とそれによる増収をもってこれにあたりたいと考える。</p> <p>今回の工賃向上計画の策定は、ハード面整備での実現によるところが大きい。従って、その整備の進捗状況と比較しながら、それに応じた新たな目標と具体策を柔軟に検討していくものである。</p>
具体的な取組方針	<ul style="list-style-type: none"> ・各事業拡大の詳細については、後述のとおりであるが、その拡大のためには事業所の移転や設備の導入などハード面、ソフト面での充実が必要となる。 ・具体的には、20 年度夏までに活動場所の再編を行う。現状、本体事業所（豊平区美園）のほか、主に下請を行うための出張所①（豊平区美園）と、EMボカシの活動場所となる出張所②（手稲区新発寒）を持つ。これを本体事業所と出張所①を統合、移転。出張所②を厚別へ移転させ、各種助成事業の活用により、建物の改修および設備の導入を図る。 ・また、特に下請やコーヒー販売においては、新規顧客の開拓を行う。 ・事業が多岐にわたり、活動場所が大きく厚別の新出張所では、EMボカシとリサイクル、本体事業所ではその他の事業と、別れて行うことから、改めて利用者の希望や適正、事業の規模に応じ、職員と利用者の配置を再検討する必要がある。 ・定期的な協議の場を設け、今回の年次計画を月次、日次計画に組み替え、その達成状況に応じた、取組策の再検討を行う。

③ ②の基本方針に関する現状と課題

経営的な視点	<p>事業拡大のための設備投資が必要であることもあるが、新規に顧客を開拓していくとしても、現状、まだ当事業所の認知度は低い。それを打開していくための資金、スキル、情報なども必要である。</p>
--------	--

	また、数種の事業を持ち、なおかつ土日曜日の営業をしている事業もあることから、人的な資源の配置、シフトなどにも工夫が必要である。
福祉的な視点	工賃アップは、利用者個々人の能力改善だけでなされるものではないと考えられる。年齢や体力、適性など幅広いため、設備の導入や作業工程の見直し等、環境面での充実が必要である。

④ 現段階で考えられる改善の方策と、行政、福祉団体、経済団体、企業、住民等に望むこと

NPO法人と言う基礎的財産を多く持たない特性上、経常的な運営、設備の投資など資金面での困難を持つため、官民間わず助成や融資に関する情報の提供がなされること。

当事業所だけの取組だけでは限界があり、請負業務や販路などについて行政や商工会議所から企業等への働きかけを行っていただきたい。

(2) 作業別の取組方針

※ 複数の作業科目がある事業所は、従事する利用者の多い作業から順に3つまで記載すること。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲むこと。

span="1" data-bbox="110 428 626 445" data-label="Text">

※ 利用者の状態や福祉的支援についても考慮して記載すること。

作業名 ①	下請け事業			
取組方針	強化	現状維持	縮小	撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>事業所開設から行っている事業であるが、日々安定的に仕事があるわけではなく、現状、同事業の収入が総収入の約5分の1を占めるものの、収入の割合に人数と時間が必要となる。</p> <p>しかし、多様なニーズを持つ利用者に応じるためにも同事業を継続させる。ただし、新規に取引業者を開拓するなど作業内容や効率は強化する。</p> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> 作業工程を分割できるため、新規の利用者も参加が容易。特別な技術を要しない。 資材の移動に関するコストの他、特別な設備、在庫を持つ必要が無く、資金面での負担が軽い。 市内の他福祉事業所とグループを編成し、そのグループが受注の窓口となっているため、現在取引のある業者とは特別な営業を要せず、一定程度の受注が可能。 <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> 個々人の作業熟練度に差が大きい。 作業場所が分散することがあり、各場所に職員を配置すると、効率が悪い。 作業スペースに乏しく、人数、資材の量などとのバランスが悪く、効率的ではない。 上記の通り、グループを編成しているため、単価の交渉が難しい。 			

	<ul style="list-style-type: none"> ・規模の小さな仕事が比較的多く、作業依頼の当日に納期のこともあり、事業の見通し、予定を立てにくい。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引業者の業績により、受注量が大きく左右される。 ・移転予定先は、商店街活動が盛んな土地のため地元企業等とのつながりが増える。 ・企業等で人件費を削減しているため、潜在的な外部委託業務は増えている可能性。 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引業者の業績により、受注量が大きく左右される。 ・現在の取引業者からの受注に限っては、単価が上がる見込みは薄い。 ・短納期化が進み、かつ、作業の質の要望は高い。
目標	<p>23年度までに収入額の約100%向上を目指す。</p> <p>ただし、単純に受注量を増やすだけでなく、高収益な業務を新たに開拓していく。また、作業方法を見直し、効率化を図ることで作業時間を短縮し、時間当たりの工賃水準の向上をさせる。</p>
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元商店街に加入、行政などからも情報を得ながら、新たな受注先の情報を得る。 ・また、事業所外で行う業務についても受注が可能であれば新たに請け負う。 ・DM発送など受注状況により、印刷業者などの発注を期待できる企業等に、当事業所の認知度アップの策を講じる。 <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業効率の向上により、時間当たりの工賃が上がるよう作業時間を短縮させる。 ・ <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業場所を移転し、作業効率の向上を図る。 ・作業方法について、職員主導から利用者中心へシフトさせ、参加意識を高める。

作業名 ②	EMボカシ
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>当法人のかかげる理念と合致し、現状においては収入額で当事業所の主力となっており、職員1名、利用者4名、職親訓練生1名が従事している。</p> <p>近年のごみ減量に対する一般消費者の意識の高まりと、ここ数年にわたり札幌市を行う幾つかの生ごみ減量事業に参画することが出来たことから、同事業は増収している。収入的には、生ごみ専用処理容器の取り扱い手数料(札幌市が関係)と、EMボカシの売上がほとんどだが、ボカシは製造が間に合わず、仕入によることもあった。</p>

	<p>今後、製造設備の整備、工程の機械化などにより、更なる増収を見込むことが可能である。</p> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 固定した利用者で同事業にあたっているため、熟練している。 ・ 微生物のことなど同事業に精通した職員がいる。 ・ 移転の予定はあるものの、製造に係る必要な活動場所および機械が一部ある。 ・ EMに関する全国組織に加入しているため、規格化された包装資材等を仕入れることが出来る。 ・ 関連するNPO団体、委託販売先など事業拡大や販売に関するネットワークが形成されつつある。 ・ <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 作業には一定程度の体力が必要となり、従事する利用者が限定される。 ・ 毎週末に販売イベントが組まれており、製造に係る人員をシフト制にする必要に迫られており、製造の相対的人員が減る。 ・ 今以上の製造には設備の拡大が必要。 ・ 機械化、設備整備に投資が必要。 ・ 活動場所を厚別の出張所に移すも、設備の整備は出来るが、移動コストの削減は解消されない。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 札幌市の政策がごみ減量に動いている。 ・ 札幌市が関係する外販イベントが約半年、毎週組まれている。 ・ 大手スーパーから取り扱いの打診があるなど、潜在的な市場ニーズの可能性。 ・ EMボカシを製造する競合他社が少ない。 ・ 洞爺湖サミットの開催で、札幌市民の間で環境気運が高まっている。 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 札幌市の活動助成が永続的に継続されるか不明。 ・ 生ごみの処理方法はEMボカシだけではない。電動式や段ボール式の処理容器にも行政からの購入に係る助成が既にある。 ・ EMボカシは本来、ごみを堆肥として活用させる資材であるため、ごみの重量が減るわけではなく、一概に全ての消費者には適合しない。 ・ 従って、堆肥化したごみの回収システムも将来的には検討する必要性。
目標	<p>平成19年度の製造量2.5トンをベースに23年度まで、毎年次倍増を目指す（金額等は以下参照）。</p> <p>それに伴い、製造設備の拡大、従事者の増員を目指す。</p>

<p>具体的な 目標達成策</p>	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製造量をベースに、 <ul style="list-style-type: none"> 20年度：5トン（125万円） 21年度：10トン（250万円） 22年度：20トン（500万円） 23年度：40トン（1,000万円）を見込む。 ・ 処理容器の取り扱い（取扱料 500円/個）については、札幌市民を対象にしているが、同事業の開始以来、2,000世帯へ斡旋した。仮に超高齢者および若年世帯を除く、札幌市全世帯のうち約半数を超える40万世帯を販路として、 <ul style="list-style-type: none"> 20年度：1,500個 21年度：3,000個 22年度：4,500個 23年度：5,000個 <p>を見込む。但し、こちらは札幌市の助成を財源にした事業であるため、事業継続が現時点で不明なため、数字には反映させていない。</p> <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 基盤整備事業や各種民間助成の活用により、製造工程を機械化する。 ・ それにより、品質の均一化、歩留りの向上によるコスト削減が可能。 ・ また、作業時間の効率化により、時間あたり工賃の向上が可能。 ・ 移動コスト削減の観点からも、厚別（出張所）への利用者の送迎について、将来的な事業所体系の再編を検討する。 <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・
-----------------------	--

作業名 ③	リサイクル（アルミ回収）事業			
取組方針	強化	現状維持	縮小	撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>当法人のかかげる理念と合致し、現状、収入額、利益率ともに当事業所の主力となっている。</p> <p>事業所開設当初から行っている事業であるが、回収量、収入額が軒増している。また、専任職員を配置してから2年間で回収量が約2倍になっている。しかしながら、回収に係る方法、人員、時間等はまた改善の余地があると考ええる。</p>			

	<p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現時点で回収の協力者が多数いる。 ・専任職員の配置により、回収拠点の開拓にあたることができ、かつ、それに要する（回収を含む）車両の運行も容易である。 ・缶を圧縮するための機器が既に設置されており、回収拠点用のカゴもある。 ・業者への納品の際に即時現金払いされるため、資金繰りが良好。また、納品時単価もここ数年安定している。 ・光熱費、車両燃料の他、特に材料費を要しない。 ・トラックの導入が決定されており、運搬が容易となる。 ・ボランティア情報誌などの活用により、費用を要せずに広く市民への回収協力が可能であり、告知のたびに反応が返ってくる。 <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・時給単価が高いにもかかわらず、通年屋外での作業であり、回収時間が早いため、関わる利用者も限定されている。 ・今後、同事業の拠点を厚別の出張所に移す予定であり、再度回収ノウハウが必要となり、関わる利用者の変更もありうる。 ・また、納品先までの距離が同出張所に移ると遠くなり、時間や経費、作業方法に影響が出る。 ・個別の回収については量によって応じているため、当事業所までの持ち込みが難しい住民も多い。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・札幌市でも家庭系ごみの有料化が検討されている。 ・また、リサイクルや環境に関心が高まっているため、福祉事業所であることも加え、潜在的な回収協力者の開拓が可能である。 ・除雪費用に充てるため、アルミ缶の回収を励行している町内会も多い。 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・札幌市の取り決めによっては、直接ごみステーションから回収することが不可能になる可能性がある。 ・ステーションからアルミを回収している競合他社が増えた。 ・燃料費が高騰している。
目標	20年度の回収量 10 トンから毎年次 5 トンの増加を図る。結果、19年度の約 1,000,000 円の収入を 23年度までに約 3,500,000 円への増加を図る。
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・数値目標（回収量及び売上：キロ単価 135 円に設定）としては、 20年度：10 トン（1,417,500 円） 21年度：15 トン（2,126,250 円）

	<p>22年度：20トン（2,835,000円） 23年度：25トン（3,543,750円）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これは、19年度、月平均600キロ（81,000円）であるものを、23年度、月平均2トン（280,000円）、20日稼働とすると1日あたり100キロ（14,000円）に向上させるものである。 ・ステーションからの回収は継続して実施する。 ・スチール缶などのアルミ以外の資源リサイクルの模索 ・但し、リサイクル業者の指定など制度的な裏づけを図る。 ・近隣町内会に依頼し、回収カゴ（12本）を設置、協力拠点を確保する。 ・新規に回収者を開拓するため、ボランティア情報誌に年4回の協力記事の掲載を依頼する。 ・新たな回収方法として、回収量に応じた宅急便（着払い）の活用を開始する。 ・それに係る告知として、当法人会報などにチラシを年2回以上、各回400枚以上差し込む。 <p>② 支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・車両の燃料費が主な経費となることから、運行方法の効率化を図る。 ・他事業での車両運行時に回収を抱き合わせる。 ・厚別（出張所）への利用者の送迎について、その燃料費を軽減する観点からも、将来的な事業所体系の再編を検討する。 <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の自宅及び周辺などからの缶の持ち込みの励行 ・
--	--

作業名 ④	自主製品
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>（理由）</p> <p>事業所開設当初から行っている事業である。これまで主に革製品と手芸品を製作、販売してきている。</p> <p>他の事業を強化している中、従事する人員が減少していること、それにより製作の機会、新しい商品化も難しい状況がある。また、もともとバザー等の外販を主な販路としているが、その機会が減り、収入が安定していない。</p> <p>現状、革については、YOSAKOIソーラン祭にグッズを委託販売しているが、取扱量が年々減少。神社へのお守り販売は、取扱量が増え、増収している。その他、自家製のラベンダーを栽培し、それを加工し枕にしている。</p> <p>今後は、「作れる物」、「作ってから売る」ではなく、対象顧客の設定およびそのニーズに合致した製品を生産することにより余剰な在庫を持たないよう工夫したい。</p>

	<p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製作に必要な機器（マシンなど）は整備されている。 ・ 単純なものならボランティアなどに工程の一部を外注することが可能。 ・ 従来、革細工に関しては、プロの講師に指導を依頼していた経緯があり、今後も必要に応じ、アドバイスを求めることが可能。 ・ 現在の製作品は、規格品を数多く作るため、マニュアル化している。 <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 熟練した利用者がいない。 ・ 製作に時間がかかり、材料費の負担が大きい。製作から販売までかなりの時間差ができることもあり、資金繰りが悪い。 ・ 一点当たりの単価が低く、その半分近い原価率（人件費除く）のため、数多く売る必要がある。 ・ 売れるまでは多数の在庫を持つことになる。 ・ 革の場合、製造過程の失敗品は、そのまま廃棄されることが多い。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 元気ショップの開店により、販路は増加した。 ・ <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 100円ショップ、雑貨店の増加など、雑貨、小物は気軽に購入することが可能。 ・ バザーの機会が減少している。
目標	<p>19年度で約200,000円の売上を今後も維持していく。</p> <p>ただし、歩留まりの向上により工賃支払前収支の改善をする。</p> <p>また、効率化などにより作業時間を短縮していくことで時間当たりの工賃向上を図る。</p>
具体的な目標達成策	<p>④ 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 神社お守り：委託先4件 総数500個×250円 125,000円 ・ ラベンダー枕：200個×500円 100,000円 <p>⑤ 支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 歩留まりの向上による収支の改善。 ・ 材料の仕入先の検討。通信販売などの活用。 ・ 材料、仕掛品、在庫などの把握。 <p>⑥ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ マニュアルの徹底。 ・

作業名 ⑤	クロネコヤマトメール便（配達）
取組方針	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> 強化 現状維持 縮小 撤退 </div>
理由	<p>（理由）</p> <p>平成 19 年度より新たに開始した事業である。現在は、主に 2 名の利用者が従事している。</p> <p>同事業はヤマト運輸株式会社が社会貢献のひとつとして位置づけている業務である。配達量に応じた収入設定となっているが、一月あたりの収入の平均がある程度安定しており、効率化により、作業単価の高さもあり時間当たりの工賃は高くなる可能性がある。また、配達エリアを増やすことにより、更なる収入の増額が可能であり、全体の工賃向上の底上げを見込むことができる。</p> <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することとて、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>〔強み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・熟練している利用者があり、ポスティングなど類似した作業を時折受注していることもあり、新たに希望している利用者もいる。 ・利用者の熟練度に応じ、職員の負担はほとんどない。 ・必要な物品はほとんど貸与されるため、事業強化に要する経費の負担がほとんど無い。 ・配達量が安定しており、年間を通して工賃が安定している。 ・マニュアルが確定しており、必要に応じて発注元への情報提供、技術指導などを求めることができる。 <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一日数時間、配達して歩く体力、地図を見て歩く力が必要となる。 ・外での作業、機器の操作を含むため、敬遠されやすい。 ・工賃アップには配達エリアの増設が不可欠で、人員の確保が欠かせない。 ・365 日の営業を行っているため、利用者および職員のシフトに工夫が必要。 ・配達エリアにより、収入の上限が見える。 <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・郵便事業の民営化などにより、メール便の需要が増している。 ・発注元（ヤマト運輸）が同事業における先発で、シェアが高い。 ・発注元からもエリア増の要請がある。 ・現在地においては、福祉事業所として競合するところがない。 <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・配達メイト（配達員）は広く公募されており、必ずしも希望通りの配達エリア増につながらない可能性もある。 ・ヤマト運輸以外にもメール便事業に参入しているので、発注元の競合が激化。

目標	平成 20 年度中に現行 1 エリアから、2 エリアの配達にする。それにより、収入として 100%増を図る。 その後は、年に 1 エリア増、3 エリア（収入としても 19 年度ベースで 3 倍）まで増やす。また、それに伴う人員も増員する。
具体的な 目標達成策	<p>⑦ 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発注元との協議により、順次配達エリアを増やす。 ・配達の効率化により、配達時間の短縮化、時間当たりの工賃増を図る。 ・平日だけではなく、土日祝日の営業も継続する。 ・数値目標としては、19 年度（1 エリア年間、約 550,000 円）から 20 年度中にエリア増（2 エリア年間、1,100,000 円）、23 年度までにさらにエリア増（3 エリア年間、1,600,000 円）とする。 <p>⑧ 支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通常行われる業務の中で特に経費的な負担は無いが、配達時間の短縮により、その他の事業へ人員を振り向けることが出来るため、全体の効率化につなげる。 ・ <p>⑨ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の健康に留意するため、配達人数を増やし、シフト制を確立させる。 ・人数が増えるにあたり、業務の改善方法の確認、配達に係る情報の共有化をし、業務の質の均一化を図るため定期的に協議の場を設ける。 ・熟練者の効率化の工夫をマニュアル化する。

作業名 ⑥	コーヒー販売			
取組方針	強化	現状維持	縮小	撤退
理由	<p>（理由）</p> <p>平成 17 年度より新たに参入した事業であるが、必ずしも主体的な販売活動がなされていなかったことから、販売のノウハウが蓄積されておらず、収入的にも横ばい、工賃を支えるものとはなり得ていない。</p> <p>バザー等への参加や定期的な注文に応じる他、利用者、職員も同事業に従事することはほとんど無かったが、商品力の高さを活かし、事業の強化を図りたい。</p> <hr/> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>〔強み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内喫茶店や有名ホテルなどでも同コーヒーが提供されるなど、品質は高い。 ・無農薬、現地への寄付など付加価値も高い。 ・発注から仕入れまでの時間が短い。 			

	<ul style="list-style-type: none"> ・ コーヒーそのものの情報・知識などは、仕入れ元や市内喫茶店から提供される。 ・ 地域のイベントに出店・出展する機会が多数あり、知ってもらう機会はある。 ・ 包装資材や販促資料などは仕入れ元から提供（一部有料）される。 ・ コーヒー用のWebサイトがある。 <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 販路拡大にあたる時間を取りづらい。 ・ 販売に関するノウハウが少ない。 ・ 1袋からの個別配達に応じているため、個別にみると収支が悪い。 ・ 賞味期限（市販されているものより短い）があるため、余剰在庫を持つ危険性。 ・ 従来ボランティア団体が行っていた事業を引き継いだため、仕入れ値のまま、あるいはそれに近い価格で卸している箇所がある。 ・ 顧客リストや在庫の管理が整備されていない。 <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 喫茶店、カフェが流行しており、美味しいコーヒーを飲む機会が増えている。 ・ 食の安心・安全に関心が高まっている。 ・ 市内数ヶ所の喫茶店で飲むことが出来るが、ウガンダ産のコーヒー自体、認知度が低い。味が知られていない。 ・ <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同様の商品を販売している店がある。 ・ インスタントコーヒーや量販店で市販されているレギュラー商品と比べると価格が高い。 ・
目標	<p>収入の30%増。 19年度の売上見込み750,000円から23年度までに年次1,000,000円を目標とする。</p>
具体的な目標達成策	<p>⑩ 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 同商品は700円/袋だが、19年度ベースで約1,000袋。 ・ これを23年度までに年次1,400袋、月次119袋とする。 ・ 新規顧客の開拓（主に企業、団体をターゲットに売り込み）。 ・ 試飲できる機会を増やす。一時的な支出は増えるが、中長期的な収入増につなげる。 ・ また、個人客の獲得を目的に販売促進チラシの個別配布。当法人会報へのチラシ差込を年2回、各400枚。可能ならポスティング時に個別配布、年3回、各500枚。 ・ イベントなどには継続して参加する。 ・ 顧客リストの整備、定期的な営業活動につなげる。 ・ 顧客管理の整備により1袋消費された時期を見計らい販売促進を実施する。 <p>⑪ 支出面について</p>

	<p>(仕入れ、業務改善、コスト低減など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 取扱量をアップさせつつ、仕入単価の低減を交渉する。 ・ 配達についても、可能な限り交通機関の利用、宅急便の活用に切り替える。 ・ 在庫の正確な管理。 <p>⑫ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の方法を見直し、利用者にも可能な作業の機会を増やす。 ・ 在庫の管理など、必要なツールを作成する。 ・ 利用者の技術向上を図るため、指導員のスキルも向上させる。 ・ 協議の場を設けて、継続的な作業改善、情報の共有を定期的に行う。
--	---

◎新規事業、あるいは設備投資による大幅な規模拡大を計画している場合は、次項も記載してください。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲むこと。

作業名		
取組方針	新規	大幅な規模拡大
商品・サービスの 内容		
顧客・市場規模・ 販路	<p>(対象顧客)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・ <p>(市場規模)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・ <p>(販路) ※製造業、農業等の場合に記載してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・ 	
競争と差別化	<p>(ライバルの状況)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・ <p>(差別化の視点)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・ 	
設備投資と資金		
収支と工賃		

V 取組の年次計画

※取り組む事項を簡潔に記載してください。

19年度 (実施済を含む)

- ・工賃向上計画（本計画）の策定

20年度

- ・工賃向上計画第一期スタート
- ・事業所の移転、改修、設備導入
- ・メール便配達エリアの増設
- ・工賃向上計画第一期評価

21年度

- ・工賃向上計画第二期スタート
- ・工賃向上計画第二期評価

22年度

- ・工賃向上計画第三期スタート
- ・工賃向上計画第三期評価

23年度

- ・工賃向上計画第四期スタート
- ・工賃向上計画第四期評価