

『 i・box 』 工賃向上計画

(平成 20 年 3 月 12 日策定)

I 事業所の概要			
事業所名	i・box		
事業所種別	多機能型(就労移行支援事業 就労継続支援B型)	定員	38名
管理者	松添慎吾	担当者	松添慎吾・熊谷治子
開設年月	H15年11月	新体系移行(予定)年月日	H20年3月1日
所在地等	(〒 052 - 0012) 住所 伊達市松ヶ枝町 246-6 電話 (0142) 21-7007 FAX (0142) 21-7009 e-mail ホームページ http://tarap.org/site.ibox/index.html		
設置主体	社会福祉法人タラプ		
運営主体	社会福祉法人タラプ		
開設目的(理念) (定款等から記載可)	当法人は、多様な福祉サービスがその利用者の意向を尊重して総合的に提供されるよう創意工夫することにより、利用者が、個人の尊厳を保持しつつ、心身ともに健やかに育成され、又はその有する能力に応じ自立した日常生活を地域社会において営むことが出来るよう支援する。		
運営方針 (定款等から記載可)	『障害者自立支援法』という大きな変革の中、安定した経営計画と経営努力による施設運営が問われている。新しい法律には課題も大きくまだ様々なところで揺れ動いている。しかし、われわれはひとりひとりのご利用者が安定した生活を送るために、どんな場面においてもタラプのモットーである「夢と優しさ」を忘れずに、「人としての尊厳が大切にされる地域づくり」と「明るく暖かい人間的な場の提供」を行っていききたい。		
利用者の障害程度 (手帳の保有状況) (20年3月1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 2名、B- 1名(精神手帳と重複あり)	
	精神	1級 0名、2級 17名、3級 1名	
	その他	19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 42歳) / 女性 21名(平均年齢 36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)	<ul style="list-style-type: none"> 施設の立地状況が市街地からは公共交通機関がなく、送迎サービスを隣の市まで拡大している。 利用者へは、個別支援計画の立案を行っている。 リクリエーションとして季節行事を年に4回実施。 家族への支援として家族会を月に1回実施 通所が途絶える利用者には自宅訪問などの支援を実施 利用者の苦情に応えるべく、ボイスボックス・苦情申出窓口を設置 		

工賃向上対象以外の実施事業	精神障害者生活訓練施設ちゆに（同一敷地内）22年度支援法移行予定 情緒障害児短期治療施設バウムハウス（同一法人）
工賃の決定・支払方法	時給制である。時給 200～300 円と幅がある。200 円を基本に、就労移行により近い部門（外部事業委託部門）に関して、300 円を支給。なお、19 年 11 月より皆勤・精勤手当を支給：対象はシフトにて週 3 日以上勤務の者を対象としている。 例）皆勤⇒週 5 日：5,000 円、週 4 日：3,000 円、週 3 日：1000 円 毎月 25 日現金支給 今後は更に収益の増加により、利用者の習熟度や技量に合わせて 20 年度は、目標の平均時給 250～350 円へ工賃のアップ（諸手当含む）を図っていききたい。そして、23～24 年度に向けて更に 450～550 円を目指していききたい。

II 授産作業の内容

	作業名	内容（簡潔に説明）
①	パン製造・販売	i・box 工房内にてのパンを製造と、関連病院売店、近隣の福祉施設等への外販、並びに駅前商店街地域交流スペース（商店街振興組合空き店舗対策）への出店など。今後移動販売車導入予定。
②	売店運営	関連病院売店の運営
③	介護用品・クリーニング配送	関連病院・施設へのオムツ等の介護用品、並びに白衣などのクリーニング用品の配送業務
④	施設外就労部門	現状は保冷剤製造会社（民間）への出張委託作業業務

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	10,979	11,712	20,895	190%
B 年間総収入 (千円)	24,148	26,099	34,951	144%
C 年間総原価(工賃除く) (千円)	18,958	20,515	24,088	127%
D 工賃支払前収支 (千円) B-C	5,190	5,584	10,863	209%
E 年間工賃総額 (千円)	3,821	4,708	10,030	262%
F 年間延べ利用者数 (人)	348	402	480	138%

「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

利用者の方が地域での生活を可能とするためには、13万円の生活費が必要である。工賃＋障害年金2級(66,000円)にて生活する上では、月の工賃は64,000円必要である。そこで今後、事業利益拡大により将来、月額64,000円の工賃支給を目標としたい。これらの考えが、前記の目標工賃を設定させた。そこで、事業所全体での売上をアップする。特に自前商品としてパン製造・販売部門の収入をアップさせることと、原材料・仕入れ値の軽減と経費削減を今まで以上に行い、施設全体の工賃支払前収支を上昇させることにより、目標工賃を目指す。

② 取組の基本方針と具体的方策

基本方針	<p>本事業所では4部門の事業を展開している。①パン製造・販売、②売店運営、③介護用品等販売・配送、④施設外就労部門である。うち④は企業委託事業、②③部門は利益率はあるが、事業量に限界がある。①の事業が唯一自前商品として製造・販売を行っている事業であり、事業量増加を見込める。そこで、以下の2点を中心に工賃倍増を図る。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 現在行なっている製パン事業の製造体制の充実と販売先の開拓により事業収入2倍以上を目指し、その他経費の圧縮により、将来的に利用者一人当たりの工賃を3倍を目指す。 2. 上記と同時に事業の経営安定の上でも利用者の増員と定着を図る。
具体的な取組方針	<ol style="list-style-type: none"> 1 - ①製造体制の見直しと新規設備導入(済)による増産体制の確立 <ol style="list-style-type: none"> ②こだわりをもった競争力の有る商品開発、定着を計画的に進める ③営業担当職員の配置により安定した販売先の確保を進める(優先開拓先:卸売り先の確保) ④ホームページ等の作成をし、地域情報のネットワークと繋がるなど広報活動にも力を入れ、「i・boxのパン」を知ってもらう。 2 - ①利用者の通所定着に向けて、「就労できる施設」作りを目指し、就労移行プログラムの充実化を図る。 <ol style="list-style-type: none"> ②利用者への工賃アップと通所定着への動機付けの相互作用を鑑み、皆勤・精勤手当の導入を行う(実施済み)。 ③利用者の増員に向けて各関係機関との連携を強める。

③ ②の基本方針に関する現状と課題

経営的な視点	<p>i box では障害者が地域にて生活するために必要な最低限の工賃を支給することを目指しながら開設より4年あまり運営を進めてきた。そこには職員が障害者を労働者として(自己実現)、地域の一員として(地域貢献)、そして将来を楽しむ生活者(自律)として、地域の中で時間を共有することを支援の柱としてきた。しかし、総職員数7名(内 土日</p>
--------	--

	<p>のみのパート2名)に対して、事業数が5事業(パン製造・販売、売店運営、介護用品販売、クリーニング配送、施設外就労)あるため人員の配置、業務内容の振り分けにこれまでも苦慮し、そのような運営の中で就労訓練場面としても事業の収益性においても本来中心事業であるべき製パン事業において徹底した運営、取組みが不十分な状況がある。</p> <p>⇒課題1：作業種目の多様さとそれに対応する人員配置</p> <p>これまでも、福祉施設の商品として買ってもらうのではなく、開設時よりパンの商品の質にはこだわり(原材料、製法)を持って運営を勤めてきた。しかし、上記のような人間的な課題もあり、「選ばれるパン作り」に人と時間を割くことが中々困難な状況にある。これまでも体制の状況把握を行い協議、変更を施設全体で推し進めてきたが経営に関する専門的知識(経営上の問題点の発見、原因の特定、問題の解決等)不足等により有効な手立てを講じるにいたらなかった。これらが、大きな課題として挙げられる。</p> <p>しかし、12月より工賃倍増計画モデル事業対象施設に選ばれ、今経営コンサルタントの方の指導のもと、上記の基本方針に向けて動き始めたところである。</p> <p>⇒課題2：「選ばれるパン屋」への実現</p> <p>精神障がい者の特質として、疾病と障がいを併せ持っているということがある。日々の体調に波がある利用者も多く、作業に休まず来ることが大きな課題となる場合が多い。</p> <p>現在 i・box では利用者の方と面談し、その方に合ったシフトを組み、シフト通り通うことを目標としている。その成果として、皆勤や精勤手当の導入を行い、利用者のモチベーションにつなげている。しかし、一度体調を崩し入院となると長期間(月単位)に及ぶことがあり、利用率へ痛手が大きい。</p> <p>⇒課題3：障がい特性による利用率への影響の課題</p>
福祉的な視点	<p>工賃をアップしていくことが利用者生活の安定に繋がる。それは延いては利用者の福祉に貢献するものと考える。これら工賃アップのためには生産量のアップと販売先の確保等営業の努力が必要である。</p> <p>しかし、生産量をアップし、かつ販売等に対応する人的課題、取引先としてのつながりを持つための営業手腕と物理的な時間確保が大きな課題である。各現場職員もその意識を持っている。しかし、同時に就労移行に向けた支援や日常における生活課題に対する支援は当然ながら共存しており、単に経営を推し進めるだけでは困難な福祉施設特有の「事業としての発展+利用者への支援」の課題は大きい。</p> <p>⇒課題4：就労移行等利用者への福祉的支援と事業発展の二重構造</p> <p>精神障がい者にとって、このような施設は就労の場である一方、自宅に引きこもりがちの方、他の人とのコミュニケーションを取ることを必要とする方の「居場所・他者とのコミュニケーションの場」としての期待もある。特に、精神障がい者対応の社会復帰施設が市内に数少ない状況の中で、われわれはこれまで就労の場であると共にその要素</p>

も担う役割をとってきた。今後そのような支援をどのように展開していくか。就労や経営に特化されていく中でその方々が取り残されないプログラムの展開が求められる。
⇒課題5：福祉的支援の場の展開の模索

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

【改善の方策】

課題1：作業種目の多様さとそれに対応する人員配置⇒事業科目の多様性に対しては、主力としたいパン部門以外の部門の縮小や再編などひとつの方法であろう。しかし、利用者にとって選択肢の幅を狭めることに繋がり、延いては、利用率の低下を招く恐れがある。また、現状のところ、黒字展開しており利益率もある。就労移行に向けての部門も重要である。

今後、事業に携わる職員がいかに効率的に関わり、合理的に運営していけるか、現場職員がその手腕を磨いていくことが必要であろう。また、職員に頼らずに事業展開できる力を利用者の方々に付けていってもらうことも必要である。

課題2：「選ばれるパン屋」への実現⇒①『地産・地消』を意識したこだわりのパンを作ること、②積極的な新商品の開発、③パンの販売網の拡大(いかに多くの市民に i・box のパンの味を知ってもらうか)⇒営業の重要性、④ホームページの作成により、インターネット等を利用した情報提供、⑤販売戦略⇒「こだわり」の表明：商品紹介カードの作成／パッケージ等の工夫など(下記、(2)①参照)

課題3：障がい特性による利用率への影響の課題⇒解決策のひとつとして講じた精勤・皆勤手当は通所率に反映が見られている。今後は金銭的な手当のみならず作業の中で役割を持っていただき、仕事の責任感という観点からもモチベーションを持っていただくような働きかけも必要かと考える。利用率のアップと維持のためには、利用者獲得のための関係機関との関わりをより一層進めていくことが必要である。自立支援法により3障がい共有できるようになり、今後は一層お互いにケアの強みを活かしつつ、各施設・関係機関が共に協働していく姿勢が望まれる。なお、入院等による影響に関しては抜本的な手立てはないが、これも利用者獲得をしていくことで多少は解消されるであろう。しかし、行政(制度)として、入所施設や居住施設のみならず、このような日中活動に対しても手当があると運営が安定すると考える(下記、行政に望む点と連動)。

課題4：就労移行等利用者への福祉的支援と事業発展の二重構造⇒これはわれわれのような施設が抱える共通の課題と考える。今後、関係団体の協議会などが立ち上がっていく中で解決を探っていくのも手立てと考える。

課題5：福祉的支援の場の展開の模索⇒就労という負荷の少ない、将来就労継続支援 B 型での展開でプログラム化することも一案であるが、現状では人員等物理的に困難な状と考えられる。他の機関(病院デイケア)等との協働などにより解決策を狙うのもひとつであろう。

【各機関に望むこと】

- ① 今後の自立支援法において利用者が安心してこの事業サービスが受けられるよう 20 年 7 月から始まる自己負担の軽減を暫定的な措置ではなく、向後の決定事項としていただきたい。
- ② 事業所としても当然経営努力をするが、「就労に向けた支援」＋「事業経営」は法律で定められた人員配置、及びその配置基準で想定されたであろうサービス単価では事業所運営は困難である。そこで、支援に対する事業の経済的な措置をもっと現状に即したのものとして講じて欲しい。事業の経営努力で得た利益を工賃として利用者のためにその多くを還元していくことは、われわれに課された責務である。しかし、福祉事業としての事業本体の基盤を支えるのは行政の責務でもあると考える。
- ③ 伊達市は知的障害者のまち作りとしては道内でも先駆的に行っている町である。市内には身体障がい者、そしてわれわれ精神障がい者の関連施設があり、自立支援法施行後のこれからこそ 3 障がいの分野が共に協働していけるよう、市として道内屈指の 3 障がいの福祉街づくり計画を進めていってほしい。
- ④ 今回、障がい者の就労訓練の観点から授産施設の作品や製品を PR する場として、市役所庁舎の使用を許可する企画があった。非常にありがたい企画である。今後もこのような形での支援のほか、札幌の元気ショップのような企画も期待したい。
- ⑤ 障がい者の中でも特に精神障がい者への理解を深めていただきたい。精神障害は「見えない障害」であることから、周囲の方々の理解も難しい点がある。しかし、今後、精神に障がいのある方たちと地域住民との交流の場を創設していければと思う。
- ⑥ 市が主催している自立支援協議会の他に、3 障がいの支援機関がお互いの情報交換などを行う場が必要であろう。今後そのような場への協力を行政だけではなく、社会福祉協議会の協力等も含めてほしい。

(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。

※ 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	パン製造・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 15 年の開設当初は、売り上げも低く、商品としての質も高いとは言えなかったが、現在は、約 20 名の利用者が従事しており、利益率、利用者数ともに、当施設の主力である。また、本事業所において、唯一自前商品として製造・販売を行っている事業であり、市場的に見ても伊達市はそれほどパン屋が多い街ではなく、拡大が見込める部門である。</p> <p>現在、売り上げが上昇傾向にあるものの、浮き沈みが激しい為、今後販路拡大、商品数の増加により、売り上げ、利益率共に高め、工賃の向上に繋げていく必要のある部門である。</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"> ・ お客様の細かいニーズに応えることができる ・ パン製造業務に習熟した職員（パン職人）が指導している ・ 素材を厳選している為、「体にやさしいパン」と謳うことができる ・ 手頃な価格で商品を提供している <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ パン製造と就労移行への支援という二重の業務により、事業拡大への人的・金銭的・物理的な手当てが難しく、販路開拓など工房外での業務にあたる職員が少ない。 ・ 売上げは向上傾向にあるが、大口の契約先や定期的な受注など安定した収入がない。 ・ 店舗が無く、外販と関連病院の売店、駅前商店街地域交流スペース（商店街振興組合空き店舗対策）への週2日の出店のみでしか、販売の機会が得れていない。 ・ 上記の状況もあり、パン屋としての知名度が低い <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ H20年4月以降 移動販売車 稼働予定 → より多くのお客様を獲得できる機会が増える ・ 伊達市にはパン屋がそれほど多くはなく、まだ、進出できる範囲にある。 ・ 地元の農家・精肉屋（材ヤミト）とH20年内に契約検討中 ・ 地域の情報サービス会社との繋がりを深めつつある為、地域との交流機会も増えていく可能性が高くなる。 ・ 伊達市は外部からの移住者も多く、農作物が豊富。海の幸、山の幸など比較的恵まれた環境にある。そのような中、「地産・地消」、「素材へのこだわり」をもったパンの製造をしていけば今以上の市場の拡大が見込めると予測される。 ・ 上記の移住者とのつながりを持つことにより、販路の拡大が見込める。 ・ 現在の食文化は和食から洋食に転換されつつあり、パンを主食とする食卓の増加の可能性は大きい。 <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 小麦粉、チーズ、油脂類などの価格が高騰している ・ 市内にライバル店となり得るパン屋が増加傾向にある （市役所に隣接しているパン屋・H20.2月中旬にオープンした大手スーパー内に店舗を構える全国規模のパン屋など）
目標	<p>23年度には19年度比で130%以上の収入増加を図る。つまり、販売事業収入を年間1200万まで向上させていきたい。現在の月平均は現在の収入の2倍が目標である。原材料費は高騰している状況も見られるが、業者の見直しなども行いながら、現状のペースよりも10%弱の低減する。その他、できるだけ経費節約に努め、工賃支払い前収支を3倍とし、それを工賃に反映させる。</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"> ・年に6点ほど利幅の大きい新商品を開発・販売する。その他、平均月に1点ずつ商品のアレンジも含めた商品開発をしていく。 <ul style="list-style-type: none"> →メンバー・職員 共に新商品の立案を行ない、その中から商品化できそうなものを厳選し、販売へ向けて試作を行なっていく ・「体にやさしいパン」というフレーズをホームページ上、チラシなどで全面的に謳っていき、移住者・主婦層を特に対象として売り込んでいき、安定した収入を目指す。 ・移動販売車導入により、市内だけに留まらず、近隣地域などへの販売を行ない、より多くの顧客の獲得・知名度、売り上げ向上に繋げていく (上記に伴い、販売先を新たに数箇所確保する) ・市内及び近隣地域のイベントに出店する(毎月実施予定) ・価格設定の見直し(原材料の高騰による) ・外販先の見直し(売り上げ状況のみで、縮小・開拓など検討の必要あり) ・「こだわり」の表明を商品紹介カードの作成で謳う。 ・パッケージ等を見直し、商品価値を高めるような工夫をする。 <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"> ・原材料の大幅な高騰前に買い置きするなどし、大幅な支出を防ぐ ・仕入先を増やし、価格に応じて仕入先を選出していく ・これまで以上に 職員 利用者 含め 消耗品を大事に使用していく <p>③ その他 (以下、他の部門についても共通内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者のモチベーション・技能を高める為に 作業を通して一人一人をよく見ていき、一人でも多く自信を持てるような指導をしていく ・利用者の健康管理を留意し、通所率向上を図る ・(パン部門は) 製造数が大幅に増えることが予想される為、作業工程・作業内容を見直し、円滑な作業の向上を目指す ・就労移行支援プログラムを充実化させ、生産活動ばかりに頼らない支援提供のシステムを構築していく。 ・

作業名 ②	売店部門			
取組方針	強化	現状維持	縮小	撤退

理由	<p>(理由)</p> <p>開設以来、収入面の主力を担ってきた部門である。現在8名の利用者がそれぞれの能力に合わせた内容の活動を行っている。キャンペーンや販促活動など工夫を凝らして行ってきたが、収入額、利益率ともに減少傾向にある。しかし、収入面での主力部門ではあるので現状維持に努めていきたい。</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"> ・ 病院内の売店である為、入院患者等の固定客がいる。 ・ 市街地から離れている為、市内のスーパーの特価と張り合わなくても良い。 ・ 顧客が入院患者の為、季節の果物などの希望が多く、高利益で売れる。また、地域の農家から無農薬・低農薬の優良な果物、野菜が安価で仕入れられる。 <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仕入れが決まった卸業者がなく、街中への都度買いになっており効率が悪い。 ・ 病院の売店である為、顧客数に限りがある。 ・ 病院内のイベントやノロ・インフルエンザ発生での行動制限などで売上が左右される狭さがある。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当施設のパンの動きが活発になってきた。 ・ 売店を利用しない患者、外来患者、見舞い客、スタッフの取り込みに余地がある。 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市内への大型商業施設の進出による商業環境の変化 ・ 原油高に端を発した物価高による仕入価格の高騰と今後の売価の設定。 ・ 売店イベントのマンネリ化。
目標	<p>当面は仕入先を厳選し仕入高を抑える事による利益の現状維持を図るが難しくなった場合は適切な価格設定を行う。</p> <p>売店の販売促進としてPOPなどを工夫し、売上と活動の確保に努める。</p> <p>上記を踏まえつつも、23年度には19年度比で21%以上の収入増加を図る。仕入れ値が高騰している状況も見られるが、業者の見直しなども行いながら、10%弱の低減する。その他、できるだけ経費節約に努め、工賃支払い前収益を2.5倍とし、それを工賃に反映させる。</p>
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について</p> <p>(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"> ・ 高利益の季節物を絶やさず店頭に並べるようにする。 ・ パンの動きが活発になってきたのでパン部門と連携し宣伝広告に力を入れ、パンの売上と共に売店商品の売上UPも狙う。 ・ 市場価格の動向をリサーチしながら売店商品の価格設定を検討していく。 <p>② 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"> ・ 特価などの情報収集に努め、仕入先と商品を厳選し、仕入高を抑える。 ・ 消費期限のチェックを確実にし、廃棄商品0%を目指す。 <p>④ これまで以上に 職員や利用者を含め消耗品を大事に使用していく。</p> <p>③ その他 (他の作業について共通内容)</p>
--	---

作業名 ③	介護・クリーニング配送部門
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>(理由) 取引先の病院が存在する限り安定した収入が得られる部門である。 少人数の為、対人関係を課題にする方や身体的に限りのある方が利用しやすい部門である。</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"> ・ 取引先と取扱量が安定している。 ・ 仕入業者が当施設の細かな動きに対応してくれる為、過大な在庫を抱えなくても良い。 <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 車、人材、手間と時間など物理的資源の限界がある。 ・ 受身的な仕事である。 ・ 介護用品の営業が不十分であり、価格も他業者より高値。 <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 関連施設の増設に伴う、オムツ取扱量の増加。 ・ 病院で必要な介護用品を請負う余地はある。 <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市内には大手のドラッグストアが3店舗ほどあり、その価格設定には対抗困難。
目標	<p>各メーカーの新商品の研究を行い、取引先の介護現場に改善の提案をしつつ売上高、利益率の増加に努める。</p> <p>上記をふまえつつ、23年度までも現状維持をしつつ10%程度の収入増を計画とする。今後も収入の増加は大きく見込みにくい、安定した収入を得る部門として維持する。</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"> ・ 取引先に再度、取扱商品の宣伝を行い、潜在ニーズを引き出し商品販売につなげる。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ ② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など) ・ 燃料費の低減に努める。 ・ これまで以上に 職員 利用者 含め 消耗品を大事に使用していく ③ その他 (他の作業について共通内容)
--	---

作業名 ④	施設外就労部門
取組方針	<input type="checkbox"/> 強化 <input checked="" type="checkbox"/> ～ <input checked="" type="checkbox"/> 現状維持 <input type="checkbox"/> 縮小 <input type="checkbox"/> 撤退
理由	<p>(理由)</p> <p>企業委託の部門であり、利用者の就労により近い就労移行の部門と捉えている。</p> <p>請負であることから、事業所側で作業量や収入の増加などは困難。しかし、実績を作りながら、請け負う賃金の向上は見込める。また今後、新たな施設外就労先の開拓の可能性も探る。そのようなことから現状維持から徐々に強化を図って行きたい部門である。</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"> ・唯一施設外の就労移行の部門として、一般企業に出向いて請け負いの仕事をしている。 ・上記のことからより一般就労に近い就労支援の場となっている。 ・工賃以外のコストは送迎時の燃料費以外ほとんどかからない。 <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・委託事業のため事業収入のアップが見込みにくい。 ・委託事業のため、こちらでの全体の作業量のコントロールが困難。 ・車、人材、手間と時間など物理的資源の限界がある。 <p>〔機会〕（〔強み〕と連動）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業との関係を持つことにより、今後の就労移行に向けた足がかりとなることも期待できる。 ・利用者にとって、事業所外での作業を通して一般企業（社会）での就労のシミュレーションの場ともなっている。 ・このような企業への施設外就労をきっかけに他の企業等での施設外就労への足がかりとしたい。 ・西胆振地域は第1次産業から第3次産業まで幅広い産業構造に恵まれており、これらの産業集積状況から利用者の希望する業種への就労機会を得やすい環境にある。こうした地域の特性を生かすため福祉施設同士の連携を強化するとともに各産業界との交流の機会を増やすことは今後の事業展開には必要不可欠である。これまでの伊達市の特性として地元企業と福祉施設との関係は歴史的な実績があるので、それらを土台にした上記のような産業界との連携を発展させる余地はあると考えられる。 <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・委託事業のため、委託企業側が今後の当事業所への委託が難しくなると、この部門の継続は困難となる。 ・今後、受け入れのある企業に各福祉事業所も目を向けていくことにより、作業取得の競争も予測される。
目標	<p>今後、現在の請け負いの金額（単価）の見直しを企業側と協議しながら行い、また、新たな作業の獲得にて23年度まで80%強の収入増加を見込みたい。それに伴い、工賃支払収益を50%増としていく。</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"> ・現在の単価の見直しを企業側と協議する ・新たな作業の獲得について企業側と協議する。 <p>② 支出面について</p>

	(仕入れ、業務改善、コスト低減など) ・燃料費の低減に努める。 ③ その他 (他の作業について共通内容)
--	--

◎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。

⇒新規事業の計画は現在のところなし

作業名	
取組方針	<div style="display: inline-block; width: 45%; border: 1px solid black; padding: 2px;">新規</div> <div style="display: inline-block; width: 45%; border: 1px solid black; padding: 2px;">大幅な規模拡大</div>
商品・サービスの 内容	
顧客・市場規模・ 販路	(対象顧客) ・ ・ (市場規模) ・ ・ (販路) ※製造業、農業等の場合に記載してください。 ・ ・
競争と差別化	(ライバルの状況) ・ ・ (差別化の視点) ・ ・
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)

- ① 工賃向上計画に関する職員への理解を得るためにも監督・管理者の意思統一を図る。
- ② その上で、職員間の共通理解のため、職員への研修などを行っていく。
- ③ 工賃向上に関する研修に職員に出向いてもらい上記理解を深める。
- ④ 基本給のほかに皆勤、精勤手当の導入を行う。
- ⑤ 支援法移行と事業の拡大に向けて、調理パン製造のための工房の工事を行う。
- ⑥ 支援法移行と事業の拡大に向けて、移動販売車取得
- ⑦ 工賃向上計画(案)策定。

20年度

- ① 移動販売車を利用したパン販売を開始
- ② 定期的なイベント出店
- ③ 市役所への出店によるPR活動
- ④ パン販売価格の見直し等
- ⑤ ホームページの更新
- ⑥ 利用者の利用率の向上
- ⑦ 通所利用者数(登録数)の増加
- ⑧ パン部門拡大のための人員配置の検討
- ⑨ 就労移行支援プログラムの計画と実行
- ⑩ 工賃向上計画(案)の実施と評価

21年度

- ① 移動販売車ほか外販等の販路の更なる拡大 等
- ② 定期的なイベント出店
- ③ ホームページの更新
- ④ 利用者の利用率の向上
- ⑤ 通所利用者数(登録数)の増加
- ⑥ 就労移行支援プログラムの計画と実行
- ⑦ 工賃向上計画(案)の実施と評価

22年度

前年度の実績状況を見ながら上記の①～⑦の実施の精査を行い、具体的要素を更に盛り込む。

23年度

22年度同様

(以下は、可能であれば記載してください。)

○固定資産の状況

※19年度の減価償却費の大きなものを中心に、可能な範囲で記入してください。(単位;千円)

資産名	取得年	取得価額	19年度末	減価償却費	減価償却費	減価償却費

(作業科目)		(耐用年数)	償却済額	(19年度)	(20年度)	(23年度)
器具・備品・機械 (パン・売店等)	平成15年	5,798 (Av. 8.9年)	2,635	597	597	383
パン設備一式 (パン)	平成18年	4,881 (Av. 10.5年)	481	444	444	444
移動販売車 (パン)	平成19年	5,000 (6年)	63	63	752	752

○投資計画（設備の内容、資金調達方法）

（単位；千円）

設備の内容・投資額		資金調達方法	
作業（事業）名：パン製造販売			
a 設備名 「オープン」の増設	時期未定	自己資金	700
b 設備名		借入 その他	2,300

設備の内容・投資額		資金調達方法	
作業（事業）名：			
a 設備名		自己資金	
b 設備名		借入 その他	

○積立金の状況

※授産事業と関係の深い積立金等があれば記入してください。

（単位；千円）

積立金名	目的	19年度末積立額	23年度までの使用見込み
工賃変動積立金	工賃単価等の変動に対応するため	1,000（見込）	1,000（予定）
設備等整備積立金	設備等の新規購入・更新・修理等に対応するため	700（見込）	700（予定）