

(けやき)工賃向上計画(令和3年～令和5年)

1. 事業所の概要

法人名	社会福祉法人みらい	法人代表者名	柴田 勇夫
事業所名	けやき	施設長名	板津 貴之
サービス種類等 (該当にチェック)	<input type="checkbox"/> 就労継続支援A型事業所 <input checked="" type="checkbox"/> 就労継続支援B型事業所 <input type="checkbox"/> 生活介護事業所 <input type="checkbox"/> 地域活動支援センター		
住 所	【施設】 岐阜県多治見市平和町6-364 TEL:0572-22-1011 FAX:0572-22-0911 E-mail: keyaki1@kind.ocn.ne.jp 担当者名:加藤 高志 【法人本部】 岐阜県多治見市平和町6-364 TEL:0572-22-1011 FAX:0572-22-0911 E-mail: keyaki@violin.ocn.ne.jp 担当者名:板津 貴之		
定員数 (令和3年4月)	34名	現員数 (令和3年4月)	46名
施設の特徴	多治見地区手をつなぐ親の会のメンバーを中心に設立。法人内には現在6箇所の通所事業所があり、障がい種別や障がい程度に合わせて利用者を選んでいただけるような体制を作っている。その中で、このけやきは、主に継続的に働きながら一般就労を目指すための事業所として、作業を中心の日課で活動を行っている。 毎年多くの特別支援学校卒業生を受け入れていたことから、年齢構成は非常に若く平均年齢は20代となっている。		
主要作業の内容	・クリーニング事業 ・弁当事業 ・縫製品事業(ポーチ、カードケース等) ・製菓事業(クッキー、パウンド、総菜等) ・施設外作業(清掃、洗車、仕入れ販売)		

3. 工賃向上への取組方針

<p>これまでの目標工賃の達成状況に対する評価・課題・分析</p>	<p>(これまでの取組・工夫・強み) 地道な改善と利用者の作業範囲の拡大を行なうことで少しずつ売り上げを伸ばしてきた。また施設外の営業を強化することで、こちらも売り上げの増加に大きく寄与している。</p> <p>(課題の分析) 作業能力の高い利用者は順に一般就労していき、常に新しい利用者がいるという状態である。そのため生産力を大きく伸ばすことは難しい。また自主製品においては、ヒット商品や日配品ではないため安定的な収益に繋がっていない。</p>						
<p>取組方針</p>	<p>方針の柱としては、営業担当の職員を置くことで、特に施設外作業について受注増や単価の引き上げを行っていく。</p> <p>また、現状の作業内容ではこれ以上の大幅な増収は期待できない点から、新規作業の開拓となる。その部分についても営業担当を含め検討していく。クリーニングや施設外作業などの役務請負はもともと利益率が高いため、従事できる利用者を増やしていくが、その他の作業については大幅な改革や作業班自体の他事業所への異動も検討する。</p>						
<p>各年度に取り組む具体的な方策</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="357 911 523 1182"> <p>令和3年度</p> </td> <td data-bbox="523 911 1402 1182"> <p>コロナ禍での影響が残る年となるため、大幅な売り上げ増は見込めない。その中で営業担当の職員を置くことにより、来年度に向けて施設外の作業の新規獲得や単価アップの交渉を進めていく。</p> <p>既存の作業についても昨年度水準を維持しつつ、ネット販売を含め新たな生活様式にマッチした販売方法を確立していく。また、地道に工程改善、環境整備を行う事で利用者の作業効率を上げていく。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 1182 523 1485"> <p>令和4年度</p> </td> <td data-bbox="523 1182 1402 1485"> <p>ワクチンの普及によりコロナについては落ち着いていると予想し、その中で前年度に引き続き新しい生活様式での販売方法の拡充や、営業担当職員による新規契約を目指す。</p> <p>また、地道な工程改善や環境整備により作業効率を上げる取り組みについては継続し、作業量の増加を見込んでいく。その部分を埋めるべく営業活動を行っていく。必要に応じて作業内容の大幅な改革や作業班自体の他事業所への異動も検討する。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 1485 523 1724"> <p>令和5年度</p> </td> <td data-bbox="523 1485 1402 1724"> <p>営業担当と現場の関係を安定化させ、必要に応じた作業量の確保と新規作業の獲得を行っていく。</p> <p>また、継続的に工程改善、環境整備を続けることで利用者の作業量の増加や習熟につなげていく。前年度に大幅に作業内容の改革を行った場合は、選択と集中により残った作業内容について大幅な増設による工賃向上を目指す。</p> </td> </tr> </table>	<p>令和3年度</p>	<p>コロナ禍での影響が残る年となるため、大幅な売り上げ増は見込めない。その中で営業担当の職員を置くことにより、来年度に向けて施設外の作業の新規獲得や単価アップの交渉を進めていく。</p> <p>既存の作業についても昨年度水準を維持しつつ、ネット販売を含め新たな生活様式にマッチした販売方法を確立していく。また、地道に工程改善、環境整備を行う事で利用者の作業効率を上げていく。</p>	<p>令和4年度</p>	<p>ワクチンの普及によりコロナについては落ち着いていると予想し、その中で前年度に引き続き新しい生活様式での販売方法の拡充や、営業担当職員による新規契約を目指す。</p> <p>また、地道な工程改善や環境整備により作業効率を上げる取り組みについては継続し、作業量の増加を見込んでいく。その部分を埋めるべく営業活動を行っていく。必要に応じて作業内容の大幅な改革や作業班自体の他事業所への異動も検討する。</p>	<p>令和5年度</p>	<p>営業担当と現場の関係を安定化させ、必要に応じた作業量の確保と新規作業の獲得を行っていく。</p> <p>また、継続的に工程改善、環境整備を続けることで利用者の作業量の増加や習熟につなげていく。前年度に大幅に作業内容の改革を行った場合は、選択と集中により残った作業内容について大幅な増設による工賃向上を目指す。</p>
<p>令和3年度</p>	<p>コロナ禍での影響が残る年となるため、大幅な売り上げ増は見込めない。その中で営業担当の職員を置くことにより、来年度に向けて施設外の作業の新規獲得や単価アップの交渉を進めていく。</p> <p>既存の作業についても昨年度水準を維持しつつ、ネット販売を含め新たな生活様式にマッチした販売方法を確立していく。また、地道に工程改善、環境整備を行う事で利用者の作業効率を上げていく。</p>						
<p>令和4年度</p>	<p>ワクチンの普及によりコロナについては落ち着いていると予想し、その中で前年度に引き続き新しい生活様式での販売方法の拡充や、営業担当職員による新規契約を目指す。</p> <p>また、地道な工程改善や環境整備により作業効率を上げる取り組みについては継続し、作業量の増加を見込んでいく。その部分を埋めるべく営業活動を行っていく。必要に応じて作業内容の大幅な改革や作業班自体の他事業所への異動も検討する。</p>						
<p>令和5年度</p>	<p>営業担当と現場の関係を安定化させ、必要に応じた作業量の確保と新規作業の獲得を行っていく。</p> <p>また、継続的に工程改善、環境整備を続けることで利用者の作業量の増加や習熟につなげていく。前年度に大幅に作業内容の改革を行った場合は、選択と集中により残った作業内容について大幅な増設による工賃向上を目指す。</p>						

4. 主要作業の現状と今後の取組

作業の区分	その他(受注)		
具体的作業名	クリーニング、配達		
作業内容、特徴	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年間契約等で病院を中心に衣類、タオル、シーツのクリーニングを行っている。 ・綿プレスやズボンプレスなどの機械を導入し、プレス作業も対応できる。 <p>(特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・配達での納品が中心である。 ・安価で請け負っている。 ・病院中心の取引で、コロナ渦であっても売り上げには影響が少なかった。 		
年間売上額	11,043,362 円	従事する利用者人数	14 人
現状分析 ・ 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業効率を考え、作業の手順・納品の時間の見直しを行なった。作業の無駄を減らし、必要な検品などの工程を増やした。 ・朝に回収した衣類を午後一番に納品する対応を始め対応できている。 <p>(課題の分析)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・固定化された客との取引が中心となっている。 ・施設外就労参加者が多く、利用者の人数が安定しない。 		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和5年度までに目指す姿)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業担当と協力をしながら企業、公共施設、福祉施設、病院、美容関係などに営業をし、取引先を拡大する。新たな衣類にも対応できるようにする。 ・作業工程を単純化し、どの利用者でも対応できるようにする。作業量を増やす。 		
目標達成に 向けた方針・ 具体的取組	<p>(令和3年度到達目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業時間を短縮して新しい作業ができるように環境を整える。もしくは、人数が減っても対応できるようにする。 <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・正確かつ効率よく作業が進むように作業工程の見直し、単純化を行う。 ・洗濯機活用方法や順序、納品の順序の見直しを行う。 ・内部の白衣等のクリーニングについて調整を行い、効率を上げる。 ・他のクリーニング業の見学を行う。 ・営業を行う。チラシや Instagramなどで案内を作る。 		
	<p>(令和4年度到達目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先を拡大し、売上げを上げる。5件もしくは年120万円売り上げを増やす。 <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の管理を見直し、取引先が増えても対応できるようにする。効率の良いクリーニング方法を考える。 ・営業をする。現在の取引先にも新たなクリーニングを提案する。 		
	<p>(令和5年度到達目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年間130万円の売上増を目指す。 <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・洗濯機・乾燥機を増やしより多くの取引に対応できるようにしていく。 ・より集中し作業ができる環境を作り作業効率を上げられるように畳み専用の作業場を作る。 		

作業の区分	施設外作業		
具体的作業名	駅舎清掃、駅トイレ清掃、公園管理(トイレ清掃、除草、清掃、遊具塗装)、駐輪場管理(清掃、除草、自転車整理)、洗車、売店管理、マンション清掃		
作業内容、特徴	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・駅舎清掃 : 洗浄機を使用して床や階段を清掃(毎日) ・駅トイレ清掃 : 市内2か所の駅トイレの清掃、トイレトーパーの管理(毎日) ・公園管理 : 市内3か所の公園のトイレ清掃、除草、ゴミ拾い。(週5回) 市内公園遊具の塗装 ・駐輪場管理 : 市内2か所の駐輪場のゴミ拾い、除草、自転車の整理(週5回) ・洗車 : 市役所所有車両の洗車、ワックス掛け(年間400台程度) ・売店管理 : 市役所内売店(2店舗)での販売及び社員食堂の運営(週5回) ・マンション清掃 : 公共施設や病院、個人所有のマンション、ビル等の清掃、除草 ・個人宅清掃 : 個人宅の清掃、除草など <p>(特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設の外に出て働くことで地域の方と接点を持ち、社会性を育てている。 ・施設外作業手当を支給し、工賃獲得への意欲喚起を促している。 ・繰り返し作業を行うことで、作業能力が向上してやりがいを持たせている。 		
年間売上額	19,615,114円	従事する利用者人数	39人
現状分析 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市役所からの優先調達もあり、安定した作業量が確保できている。 ・清掃の完成度が高く、取引先から高評価を受けている。 <p>(課題の分析)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の参加人員が固定化しており、新たな人材の育成が必要。 ・作業量が飽和状態に近く、新たな作業への取り組みが困難である。 		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和5年度までに目指す姿)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者の人材育成を行い、参加できる利用者を増やしていく。 ・支援員の増員や使用できる車両の確保を行うことで、作業量の増加に備える。 ・新たな取引先を発掘して、工賃の向上を目指していく。 		
目標達成に 向けた方針・ 具体的取組	<p>(令和3年度到達目標)</p> <p>人材の育成を行う。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設外作業に参加できる利用者の育成を行い、作業量の増加に備える。 ・取引先の新規開拓を行い、次年度に向けて工賃の向上を目指す。 		
	<p>(令和4年度到達目標)</p> <p>取引先を増やし、工賃の向上を目指す。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先での作業を行い、工賃の増額を目指す。 ・新規参加利用者や支援員の増加を行い、継続して行える施設外作業にしていく。 		
	<p>(令和5年度到達目標)</p> <p>継続的に行える、安定した施設外作業を目指す。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業の質の向上を行い、継続的な作業の確保を目指す。 ・作業の質の向上により、賃金アップの交渉を行い、工賃の向上につなげる。 		

作業の区分	自主製品		
具体的作業名	調理作業		
作業内容、特徴	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・弁当の生産とその販売 ・独居老人用の配食サービス(市からの委託事業) <p>(特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・徹底した衛生管理のもと、安価で安心安全な弁当を提供し、地域に密着した販売を行っている。 		
年間売上額	10,530,192 円	従事する利用者人数	14 人
現状分析 ・ 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み)</p> <p>市役所・病院・会社・個人宅・配食サービスで安定的に販売している。 お客様の評判により、口コミで少しずつ広がっている。</p> <p>(課題の分析)</p> <p>コロナ過で売り上げが減少し、顧客回復と新たな顧客獲得が必要。</p>		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和5年度までに目指す姿)</p> <p>減少した売り上げ回復と、販路拡大を目指す。</p>		
目標達成に 向けた方針・ 具体的取組	<p>(令和3年度到達目標)</p> <p>営業や宣伝ツール(SNS、チラシ)で、新たな顧客獲得 (方針・具体的な取組)</p> <p>顧客のニーズに合わせ、弁当の種類を選択できるように検討する。</p>		
	<p>(令和4年度到達目標)</p> <p>利用者の人材育成 (方針・具体的な取組)</p> <p>利用者の固定化した作業の見直しをする。</p>		
	<p>(令和5年度到達目標)</p> <p>商品を見直し、新たな開発 (方針・具体的な取組)</p> <p>リサーチしたデータをもとに、魅力ある商品を開発し提供する。</p>		

作業の区分	自主製品		
具体的作業名	製菓作業		
作業内容、特徴	<p>(作業内容) ・製菓の生産、販売</p> <p>(特徴) ・クッキーをはじめ、手作りの製菓を生産、販売を行っている。試作を繰り返し、利用者が主体となって生産活動に取り組んでいる。</p>		
年間売上額	1,258,663 円	従事する利用者人数	8 人
現状分析 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み) 職員の仕事としていたものの中から、利用者の作業として抽出できるものを再検討した。商品としての質を上げ、需要が高まり、注文数が順番に増加傾向にある。また、SNS の活用から、一般のお客様が来所し購入していただける機会が増えた。</p> <p>(課題の分析) コロナ禍で売り上げが落ちてきている。毎年行われていた販売イベントなどの機会が減少したことが原因と考えられる。対応策として展開した、SNS(minne)販売は活発化しているとは言えず、積極的に活用していく必要がある。</p>		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和5年度までに目指す姿) 各種商品の質の向上、適正価格への変更、売り上げの増加(年間売り上げ300万円)。生産能力の向上を行う。</p>		
目標達成に 向けた方針・ 具体的取組	<p>(令和3年度到達目標) 売上 200 万円 (方針・具体的な取組) minne の商品展開による売り上げ増加、作業の効率・自動化。広報活動の実施。</p>		
	<p>(令和4年度到達目標) 売上 250 万円 (方針・具体的な取組) パウンドケーキ、ベーグルを主とした商品展開。営業力の向上。</p>		
	<p>(令和5年度到達目標) 売上 300 万円 (方針・具体的な取組) 広報活動、営業力を高め、より外部に視野を向けて販路の拡大を図る。</p>		

作業の区分	自主製品		
具体的作業名	布製品の製造、販売		
作業内容、特徴	<p>(作業内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・布製品(ポーチ、カードケースなど)の製造、販売。 ・主な販売先: mano ショップ <p>(特徴)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域と連携してリサイクルジーンズの回収を行い、製品化している。 ・利用者とバザーへ参加し、地域住民との交流を行っている。 		
年間売上額	1,286,873 円	従事する利用者人数	8 人
現状分析 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個人、企業問わず下請けの作業なども積極的に行っている。 ・品質については外部からも定評がある。 <p>(課題の分析)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路が固定されているため、拡大が必要。 ・商品製造の安定化が必要。 		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和5年度までに目指す姿)</p> <p>販路の拡大や SNS の活用を行い、売上増を目指す。</p>		
目標達成に 向けた方針・ 具体的取組	<p>(令和3年度到達目標)</p> <p>新たな作業班の方向性を決める。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <p>布製品のみでなく様々な商品作りに挑戦する。</p>		
	<p>(令和4年度到達目標)</p> <p>新たな販路の確保と安定化。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <p>製品の製造安定化を進め、また、SNS を活用して商品の宣伝と情報収集を行う。</p>		
	<p>(令和5年度到達目標)</p> <p>売上の安定化。</p> <p>(方針・具体的な取組)</p> <p>情報の分析を行い、売り上げを安定化させるための計画を立てる。</p>		