

『 新篠津ふれあいの苑 』 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	新篠津ふれあいの苑		
事業所種別	知的障害者授産施設	定員	50名
管理者	高柳 直人	担当者	高橋 毅
開設年月	平成5年 4月	新体系移行(予定)年月日	20年 4月 1日
所在地等	(〒068-1115) 住所 石狩郡新篠津村第45線北14番地 電話(0126)57-2244 FAX(0126)57-2420 e-mail t.takahashi@fureainosono.or.jp ホームページ http://www.fureainosono.or.jp		
設置主体	社会福祉法人 新篠津福祉会		
運営主体	社会福祉法人 新篠津福祉会		
開設目的(理念) (定款等から記載可)	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、自立した生活を地域社会において営むことができるよう支援することを目的として社会福祉事業を行う。		
運営方針 (定款等から記載可)	社会福祉事業の主たる担い手としてふさわしい事業を確実、効果的かつ適正に行うため、自主的にその経営基盤の強化を図ると共に、その提供する福祉サービスの質の向上並びに事業経営の透明性の確保を図り、もって地域福祉の推進に努めるものとする。		
利用者の障害程度 (手帳の保有状況) (年月日現在)	身障	1級 名、2級 名、3級 名、4級 名、5級 名、6級 名	
	知的	A38名、B59名、B- 1名	
	精神	1級 名、2級 名、3級 名	
	その他	名(診断書等による者)	
利用者の男女の別	男性57名(平均年齢35.7歳) / 女性41名(平均年齢35.8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"> ・グループホームを利用して通所される方が大半です。また、公共交通機関の便が悪いため、その他の利用者は送迎サービスを利用されている。 ・個別支援計画の他に作業支援計画や事業計画を本人・ご家族・職員が共通の理解に立つよう配慮している。 ・できるだけ本人の希望を考慮して作業係に所属していただいている。 		
工賃向上対象以外の実施事業	特別養護老人ホーム・知的障害者更生施設・障害者支援施設の経営		
工賃の決定・支払方法	時間給制であり、利用者の熟練度などに応じて、時給50円から300円と幅の広い支給となっている。授産施設ということで、実質稼働していない利用者にも支給している。年度末には工賃予算を調整する観点から「年度末手当」を支給している。		

II 授産作業の内容

	作業名	内容（簡潔に説明）
①	環境係	自治体等との委託契約による清掃や芝刈りを行っている。
②	リネンサービス係	布団洗濯・乾燥及びタオルやオムツたたみを行っている。
③	ハウス園芸係	アルストロメリアの栽培→JAを通じ市場出荷
④	ぱん家	道内産小麦を使用し、店頭及び注文販売を行っている。
⑤	おちゃ家	通所利用者の食事提供（昼食のみ）事業及びセンターハウスみのり（名称）に変更

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	23年度	
A 目標平均工賃 (円) E÷F	10,069	12,500	18,750	186.2%	
B 年間総収入 (千円)	41,347	44,933	43,000	103.9%	
C 年間総原価(工賃除く) (千円)	31,870	38,933	33,750	105.8%	
D 工賃支払前収支 (千円) B-C	9,477	6,000	9,550	100.7%	
E 年間工賃総額 (千円)	10,754	6,000	9,000	83.6%	
F 年間延べ利用者数 (人)	1,068	480	480	44.9%	

「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

20年4月から新体系事業とすることから生活介護を選択された方への工賃支給を控え、就労継続等を選択された方への工賃支給を上昇させるため、各作業の収入を上げていき、経費を削減していく。

② 取組の基本方針と具体的方策

基本方針	(i) 利益率の高低を分析し、特に利益率の低い事業は経費を考慮した事業内容へ転換を図る。 (ii) 23年度までは現作業を存続していき、作業内容や経費等を検討・改善することで目標工賃18,750円を目指す。
------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>(iii) 現段階では、新規事業の立上げは検討しないが、現作業の事業内容を検討し、数値計画に反映させたい。</p> <p>(iv) 就労継続等事業を選択された利用者一人ひとりの希望と適正を把握したうえで、中長期にその利用者の自立の可能性にも考慮し、工賃支給率の高い事業のウエイトが高くなると考える。</p> <p>なお、今回の策定は自己分析と意思表示というスタートラインであるから、随時その計画と進捗状況（比較）や社会情勢の変化に応じて目標や具体策を柔軟に検討する。</p>
具体的な取組方針	<p>(i・ii) について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機械器具等を導入することで、パンの製造量の増量でき販売数の増加見込める。また、洗濯等の受注が受け入れやすくなり、洗濯・乾燥量が増えることが予想され収入増も見込める。 <p>(iii) について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業内容を変更する作業については、経営会議において検討する。 ・他の施設や一般企業の動向等も把握する。 <p>(iv) について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・適材適所を理想とし、利用者の希望や保護者との個別面談等でよりの確に配属を検討する。

③ ②の基本方針に関する現状と課題

経営的な視点	<p>当事業所の核となる作業として、①特にパンの定期的な新製品開発及び生産の増量、販路の開拓・確保、販売促進の検討などに力を注ぐ。②リネンは現状の生産能力が年収ベースで840万円のため受注増による収入増加で、新たな工場の確保、人員増加、資金調達が将来的な課題となる。</p>
福祉的な視点	<p>ぱん家は、施設間での情報交換を定期的に行っているが、現状には結びついていない。また、時間の制約があり、利用者への技術指導などが不十分であり、さらに現状の工賃の支給を考えると新たな利用者増は難しい。</p>

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

<ul style="list-style-type: none"> ・当事業所が現在受けている委託事業を江別市と合併しても継続していただくとともに、新規委託事業にも協力を願いたい。 <p>また、販路拡大のため、公的機関への一定時間だけでも参入を認めていただくことで、村にも障がい者が製造していることを住民の方に知っていただく機会を提供してもらいたい。</p>

(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	リネン係
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> <ul style="list-style-type: none"> ・ 作業体制の強化 (人員・時間の見直し) ・ 機械の導入 (洗濯機・乾燥機) ・ 進出企業との関係構築 <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"> ・ 利用者を取り組みやすい作業 (タオル・おしぼりたたみ) ・ 家賃のダウン <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 職員の慢性的超過勤務 ・ 大量生産が困難 ・ 取引先が1社のみ ・ 現在の稼働率が87%のため余力が少ない <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新進企業の存在 (新たな取引先の開拓) <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 燃料の高騰及び機会の導入増加に伴う光熱水費の増加 ・ 取引先任せの受注量 ・ 突発的な注文及び短納期 ・ 下水道設備見直し
目標	<p>H19年度の収入は730万となる見込み。H23年度には780万を目標とする。</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"> ・ 稼働率を上げる <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"> ・ 賃借料の値下げ ・ 職員の勤務体制を見直すことにより超過勤務が減少する <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先を複数にし、受注量を一定にする

作業名 ②	ぱん家
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) 機械の導入により製品の増量</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"> ・ 道産小麦・天然酵母・地元の卵等産地にこだわった食材 ・ 焼きたてで、特に食パンが評判 ・ 製パン経験者がいる <p>〔弱み〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新製品が少ない ・ 利用者の作業力アップが望めない <p>〔機会〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 村外の企業に外販の開拓の余地あり ・ <p>〔脅威〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンビニが増えたことによって競合増 ・ 来村者が減少
目標	23年度には19年度比で15%以上の収入増を図る
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"> ・ 新製品を年間最低でも5種類以上を作り販売する(平成23年度までには月間新製品を1種類、年間で12種類を目標とする) ・ 増産余力があるため、近隣市町村の企業・団体などに営業を行い、販路を拡大 ・ <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"> ・ 外販用袋等のコストダウンを図る ・ 発注の回数を減らし、送料などの経費を削減 <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗内のイメージアップを図る ・ 利用者の技能向上に力を入れる ・ 売れ筋商品の把握(時間帯・季節など)することで商品のロスを少なくする

作業名 ③	生活環境係
取組方針	<p style="text-align: center;">強化 現状維持 縮小 撤退</p>
理由	<p>(理由) 市町村合併問題もあり、先が見えないため</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"> ・ 利益率が高い ・ 経費が他事業に比べかからない ・ 単純作業が多い <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 職員数の不足 ・ 経験者の不足 ・ 機器等の老朽化 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 低価格のためニーズがある ・ 合併問題 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 燃料の高騰 ・ 他社の質が高い
目標	<p>合併問題のあるなかで、現状の収入を維持していくことを第一目標としていくが、口コミにより収入増も若干ではあるが見込めるため依頼には柔軟に対応していく。</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"> ・ 口コミによる仕事依頼増 ・ 人脈を使っでの仕事依頼増 <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"> ・ コスト削減の徹底 ・ <p>③ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・

作業名 ③	ハウス園芸係
取組方針	強化 <u>現状維持</u> 縮小 撤退
理由	<p>(理由) 現在のアルストロメリアのみでは採算があわないため、菊を栽培し、現状維持に努めていく</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"> ・ブランド化されている ・取り扱い年数がながい ・ノウハウを有している <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販ができない ・単価上昇が望めない ・利用者が育っていない ・職員の負担が大きい <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・菊の需要伸び率が高い ・燃料代を抑えられる <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アルストロメリアは通年収穫できるが、菊の収穫時期は限定 ・価格上昇はあまり期待できない
目標	20%のコストダウンと収入の現状維持を目標とする。
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"> ・高価格となる商品をつくる(手を懸け育てる) ・ <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"> ・燃料費などのコストダウンを図る ・同一ハウス内での栽培数を増やす <p>⑥ その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ・

◎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	センターハウス みのり
取組方針	新規 大幅な規模拡大
商品・サービスの 内容	当施設が行う就労継続事業の通所者に昼食をて
顧客・市場規模・ 販路	<p>(対象顧客)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 通所利用者への食事提供 (約45食) <p>(市場規模)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 45食 × 269 (年間営業日数) = 12,105食 <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"> ・
競合と差別化	<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	設備は19年度で終了
収支と工賃	20年度の目標収入は780万とする

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)

- ・ 現状分析
- ・ 事業内容変更の計画
- ・ 工賃向上計画の策定

20年度

- ・ 工賃向上計画第一期スタート
- ・ 工賃向上計画第一期の評価および第二期への見直し

21年度

- ・ 工賃向上計画第二期スタート
- ・ 事業領域の見直し
- ・ 工賃向上計画第二期の評価および第三期への見直し

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の評価および第四期への見直し・

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の評価および新たな経営戦略立案による中期経営計画策定