

事業所工賃向上計画シート

提出日 令和 6年 6月 5日 16時43分19秒

記入者名 加藤篤

1-1. 事業所の概要

法人名	特定非営利活動法人しごとなかま		
事業所名	特定非営利活動法人しごとなかま		
事業所番号	2714002033		
事業所種別	就労継続支援B型		
報酬算定区分	就労継続支援B型サービス費(1)(平均工賃月額に応じ算定)(6:1)		
目標工賃達成指導員配置 加算申請	あり		
指定年月日	平成26年06月01日		
事業所住所	〒561-0861 大阪府 豊中市	東泉丘1-5-1 千里泉ヶ丘スカイハイツ106号室	
(フリガナ)	カトウ アツシ		
事業所長名	加藤 篤		
定員数(人) ※R6.4.1(新規:開設日)現在	20 人		
利用者数(人)※提出日現在	38 人		
連絡先電話番号	0661512807		
連絡先メールアドレス	shigotonakama@yahoo.co.jp		

1-2. 従たる事業所(事業所番号が同じで、一体的かつ独立して設置された事業所)の概要 *従たる事業所がない場合は記入不要

事業所名	
事業所種別	
指定年月日	
事業所住所	
連絡先電話番号	
連絡先メールアドレス	

事業所の概要・理念・ 特色・設立経緯など	当法人の活動は、障害者総合支援法に基づく就労支援事業をはじめ、そこを拠点とする。障害者をはじめ、その他社会的弱者を対象に就労、社会参加、居場所作りに関わる事業を展開することを理念としている。
-------------------------	---

2. 目標工賃

工賃向上の基本的な考え方	平均工賃算出方法が令和6年度の報酬改定で変更された。その結果、月間利用回数の少ない利用者が多い当事業所は平均工賃が倍近くアップした。しかし、作業内容その他に大きな変化はない状況である。 引き続き、工賃向上のために幅広い作業、仕事を増やし、障害像の異なる利用者に対応できるようにしたい。 施設外就労先を増やし、また施設外就労を促進して幅広い社会参加とともに工賃向上もめざしたい。
--------------	--

	令和5年度 実績 ※実績あれば記載	令和6年度 目標	令和7年度 目標	令和8年度 目標
売上総額(円)	5019875 円	5050000 円	5100000 円	5149999 円
①工賃支払総額(円)	4868925 円	4900000 円	4950000 円	5000000 円
②年間延べ利用者数(人)	6226 人	6000 人	6000 人	6000 人
③年間開所日数(日)	309 日	309 日	309 日	309 日
④開所日1日あたりの平均利用者数(人) ②÷③	20.2 人	19.5 人	19.5 人	19.5 人
⑤年間開所月数(月)	12 月	12 月	12 月	12 月
⑥1人あたり平均工賃月額(円) (①÷④÷⑤)	20086 円	20940 円	21154 円	21368 円

【参考】大阪府における工賃目標の考え方はこちら<https://www.pref.osaka.lg.jp/keikakusuishin/jyusan/kouchinkoujiyo.html>

3. 現状分析と具体的方策(作業別に作成。主な作業最大5つまで作成可能。)

対象となる作業①	施設外就労	作業分類コード	清掃・施設管理
<p>作業内容 (主な取引先や販売方法など)</p>	<p>管理を委託されているアパートの清掃やリフォーム手伝い等をおこなっている。 定期的な周辺の掃除に加え、退去した部屋の掃除とリフォーム手伝い等を行っている。</p>		
<p>作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)</p>	<p>施設外就労のため収益としての強みはある。しかし現地まで出かけ、身体的な負担もかかる作業できる利用者が限られている。将来性はアパート管理の委託がいつまで続くか不明ではある。</p>		
<p>現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)</p>	<p>施設外就労のため販売拡大、利益拡大が難しく、新規に管理先を増やさないと売上増は望みにくい。しかし作業できる利用者が限られていることもあり、困難も予想される。</p>		
<p>各年度に取り組む 具体的方策</p>	<p>令和6年度</p>	<p>令和5年度の継続。3つのアパートの管理および清掃業務を維持する。</p>	
	<p>令和7年度</p>	<p>令和7年度には新規物件を任せられるよう活動する。</p>	
	<p>令和8年度</p>	<p>令和7年度同様、新規物件を任せられるよう活動し、収益向上をめざす。</p>	

<その他>「工賃向上計画」の実行支援の希望
 工賃向上計画の実行支援として、希望するB型事業所へ専門家の派遣などの個別支援を行っています。希望する事業所には実行支援についてのご案内をします。
 ※実行支援実施事業所には、報告書を作成いただきます。好事例紹介などのご協力をいただくことがあります。

<p>実行支援を希望しますか</p>	<p>希望しない</p>
<p>求める支援の内容 ※「はい」を選択した場合</p>	

【追加分】3. 現状分析と具体的方策(作業別に作成。主な作業最大5つまで作成可能。)

対象となる作業②	手工芸	作業分類コード	その他の物品
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	作業所で製作し販売している。 出張販売先を適宜増やして行っている。「とよのピア（阪急池田駅）」「ふれ愛たかつき（阪急高槻市駅）」「福祉のコンビニこさえたん（大阪府庁）」「はびすま（吹田市）」の4か所にて常設販売している。豊中市のふるさと納税にも登録して販売。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	皮革製品は販売している就労支援施設が少ないため希少性がある。しかしその値段設定が難しい。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	皮革製品は長持ちするため同製品のリピーターとなりにくい。売上拡大が目標だが、ネット上も含め、さらなる販売先の開拓。販売先の取捨選択も検討。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	商品の取捨選択、売上の悪い種類や品目を絞り、新しい商品の開拓も行う。	
	令和7年度	令和6年度販売商品の再確認と価格値上げも検討。	
	令和8年度	令和7年度販売商品の再確認と価格値上げも検討。	

対象となる作業③	ポスティング	作業分類コード	その他のサービス・役務
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	2社の委託業務。チラシ折り、折り込み、ポスティングを行っている。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	チラシ折り（折り込み）は幅広く利用者ができる作業だが、ポスティングは体力が必要でできる方は限られる。夏期のポスティングは熱中症予防が欠かせず、体力がいるためさらに利用者が限られてしまいがち。定期的に安定した収益源となっている。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	広告業態が紙ベースからネットに移行しており、配布数がゆっくり減りがちなのが課題。さらなる委託元業者との契約を増やす必要がある。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	既存2社以外の委託元会社との契約をめざす。	
	令和7年度	令和6年度に増やした委託元を維持し、収入増を図る。	
	令和8年度	令和7年同様、令和6年度に増やした委託元の維持とさらなる委託元が増えるようにする。	

対象となる作業④	作業分類コード	
作業内容 (主な取引先や販売方法など)		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	
	令和7年度	
	令和8年度	

対象となる作業⑤	作業分類コード	
作業内容 (主な取引先や販売方法など)		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	
	令和7年度	
	令和8年度	