

事業所工賃向上計画シート

提出日 令和6年/5/30
 記入者名 藤井 春樹

1-1. 事業所の概要

法人名	社会福祉法人 ふらっぴ
事業所名	就労支援事業所 ワークボックス大東
事業所番号	2711900320
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(I)
目標工賃達成指導員配置 加算申請	あり
指定年月日	平成20年4月1日
事業所住所	〒574-0072 大阪府大東市深野3-28-3
(フリガナ)	フジイ ハルキ
事業所長名	藤井 春樹
定員数(人) ※R6.4.1(新規:開設日)現在	14名
利用者数(人)※提出日現在	25名
連絡先電話番号	072-871-0999
連絡先メールアドレス	workbox@globe.ocn.ne.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	本事業所はまだ就労準備性が整っておらず、B型の利用が妥当と思われる方でもB型から移行へ移行から就職とステップアップしていける事業ことを目的としています。B型と移行によって働く場は一緒なので周りの環境に影響を受ける方でも移行のしやすさは本事業所の特色です。主な業務は封入・検品・梱包作業、PCデータ入力、事業所外清掃などです。
-------------------------	--

2. 目標工賃

工賃向上の基本的な考え方	利用者の働く意欲を高めながら自立に向けた就労を目指し、下請けの軽作業や事業所外の作業など就労訓練に取り組みます。工賃向上に向けて新しい軽作業・事業所外作業への開拓を進め、受注単価引上げ交渉にも取り組んでいきます。工賃向上にも努めつつ、利用者の方への一般就労を目指すことを軸にして支援をしていきます。
--------------	---

	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)	2,561,561	4,500,000	5,000,000	5,500,000
①工賃支払総額(円)	2,561,561	3,408,000	3,600,000	3,840,000
②年間延べ利用者数(人)	2,687	3,572	3,250	3,486
③年間開所日数(日)	252	252	250	249
④開所日1日あたりの平均利用者数(人) ②÷③	11	14	13	14
⑤年間開所月数(月)	12	12	12	12
⑥1人あたり平均工賃月額(円) (①÷④÷⑤)	20,020	20,036	23,077	22,857

【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	施設内作業・内職請負作業	作業分類コード	⑩その他のサービス・役務
<p>作業内容 (主な取引先や販売方法など)</p>	<p>封入・検品・加工などの作業を頂き、行っており、様々な作業がある。 利用者には様々な作業を経験して貰い、強みや苦手なことを見つけて貰うことが出来ている。 新しく単発の作業や単純作業の内職も少しずつ増えてきている。</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>様々な種類の作業があり、利用者の新しい経験・技術の獲得が強みとして挙げられる。 弱みとしては内職1つ1つの単価が安いことであり、外の作業への移行が難しくなってきた為、 内職だけの利用者の工賃は安くなってしまっている傾向にある。</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>令和6年の4月頃に金具の組立・梱包作業がなくなった。 内職の中でも単価が1つ100円と高い作業の為、工賃の方にも影響が出ている。 会社との繋がりはまだある為、こちらから新しい作業を請け負えないか確認をとっていくが必要になる。 更に内職の単価が安いのも課題としてある為、こちらも考えていく必要がある。</p>		
<p>各年度に取り組む 具体的方策</p>	<p>令和6年度</p>	<p>営業力の強化について 金具組立・梱包作業をいただいていた会社の方へアプローチをかけて 他の作業を請け負えないか相談をする。 その為にこちらから会社の方に出向いていくなど積極的に動いていく必要がある。 内職の単価向上を企業側へ語る為、事業所内で作業手順ややり方を工夫していく。 内職だけの経験だけでなく、所外作業への移行も積極的に進めていく。</p>	
	<p>令和7年度</p>	<p>令和6年度と同じく、営業力の強化をしていく。 現在、下請けでいただいている企業や繋がりがある企業からの新しい作業の開拓。 利用者皆さんがミスなく出来る工夫を考えて作業の質を上げられる様に利用者や職員で努め、 単価向上を企業側へ語る。</p>	
	<p>令和8年度</p>	<p>令和6年度と同じく、営業力の強化をしていく。 現在、下請けでいただいている企業や繋がりがある企業からの新しい作業の開拓。 利用者皆さんがミスなく出来る工夫を考えて作業の質を上げられる様に利用者や職員で努め、 単価向上を企業側へ語る。</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>いいえ</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	事業所外での洗車作業	作業分類コード	⑦清掃・施設管理
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	現在、事業所外で1社から月3回、2時間で洗車作業の委託を受けて行っている。車種別に値段が違い、利用者にとって新しい経験として作業が出来ている。これから地域の方へもチラシを配るなどアプローチをしていく予定となっている。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	車に触れたことがない方に新しい経験になる。逆に触れたことがない方からすれば、イメージの付きづらさがある。洗車作業の就職先などもある為、将来性も持てる。		
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)	企業と相談・協力しつつ、地域の方へアプローチをしていき、売り上げ拡大を目指していきたい。新規作業として事業所独自で洗車作業を事業所同りの企業へ働きかけていくのも考えている。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	これまで洗車作業をさせていただいていた企業で地域へ洗車作業のことをアプローチしていき、新規作業の方もこれからどの様に動いていくか考えていく。	
	令和7年度	企業内での洗車作業を地域のほうへアプローチを続けて作業をしつつ、新規作業として事業所近く企業などで洗車作業が出来ないか当たっていく。	
	令和8年度	令和7年度と同じく、企業内での洗車作業を地域のほうへアプローチを続けて作業をしつつ、新規作業として事業所近く企業などで洗車作業が出来ないか当たっていく。	

対象となる作業③	企業内軽作業(箱折り)	作業分類コード	⑩その他のサービス・役員
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	企業内で行う軽作業を請け負っている。1時間当たり300円で、企業現場に利用者が行き、箱折りの作業をしている。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	実際に企業内で作業を行うことによって社会復帰へのイメージなどの練習にもなり、企業の方ともコミュニケーションの練習にもなる。		
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)	企業での作業に対して、億劫な方がおり、所内作業よりもいい工賃にも関わらず、消極的なことが課題。同じ様な企業内での軽作業をさせて貰える所を増やしていくとより売り上げ拡大に近づくのではないかと考える。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	営業力の強化について。 現在、繋がりが企業から企業内で定期的に作業が出来ないか交渉していく。課題でも挙がっていたが企業での作業が億劫な方へもアプローチをかけていく。	
	令和7年度	令和6年度と同じく。 現在、繋がりが企業から企業内で定期的に作業が出来ないか交渉していく。課題でも挙がっていたが企業での作業が億劫な方へもアプローチをかけていく。	
	令和8年度	令和6年度と同じく。 現在、繋がりが企業から企業内で定期的に作業が出来ないか交渉していく。課題でも挙がっていたが企業での作業が億劫な方へもアプローチをかけていく。	

対象となる作業④	企業内外の清掃	作業分類コード	⑦清掃・施設管理
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	4社(企業内・外)の清掃を週1回～5回、1～2時間程度、委託を受けて行っている。 工賃として、最低賃金に近い額をお支払いしている。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	清掃に関して様々な場所で道具や作業方法もそれぞれ違うので多様性がある為、清掃作業の練習になる。 事業所外へ出て清掃作業を取り組む方が少ないのが弱み。		
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)	1社、清掃業務を受けていたが令和5年度になくなってしまった。 事業所からかなり近かったのもあり、なくなったことによって事業所外作業がなくなった方もおられた。 新しく清掃作業を請け負える様に行動していく必要がある。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	事業所外の清掃作業を増やす為にまず同じ法人内のグループホームの単発清掃を請け負い、利用者への新しい清掃作業の提供、工賃向上、グループホーム職員の負担軽減を狙う。	
	令和7年度	法人内のグループホームの単発清掃を続けて請け負いつつ、新しく清掃作業を請け負えないか繋がりのある企業に交渉をしていってみる。	
	令和8年度	令和7年度と同じく。 法人内のグループホームの単発清掃を続けて請け負いつつ、新しく清掃作業を請け負えないか繋がりのある企業に交渉をしていってみる。	

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		