

工賃向上計画シート(R4~R5)

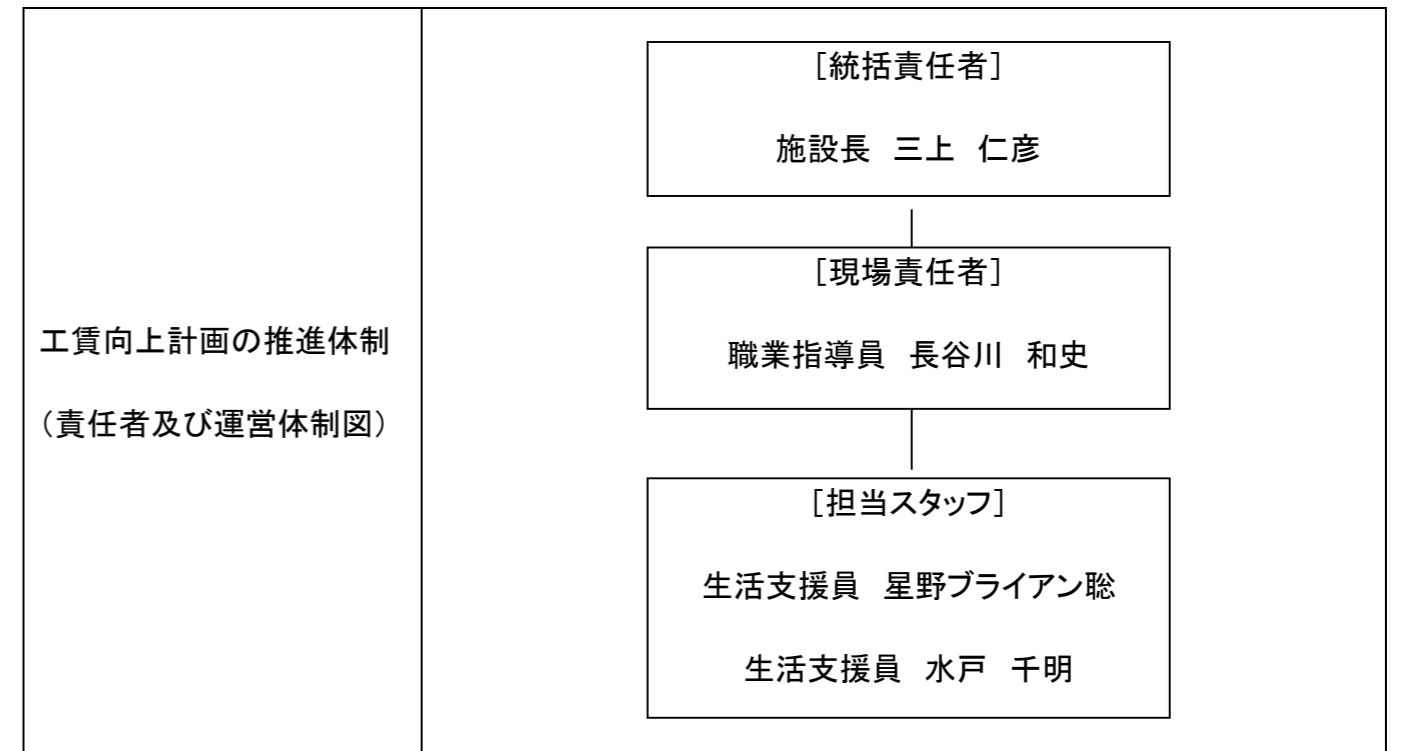
提出日 令和4年 6月8日
記入者名 三上 仁彦

1. 施設の概要

| | | | | | |
|----------------------|--|-----------------------|------------------------------|-----------------------------|-------|
| (フリガナ) 法人名 | シャカイフクシヨウジントモカワサキ 社会福祉法人ともかわさき | (フリガナ) 法人代表者 名 | リジチヨウ クワハラ タケハル 理事長 桑原 賢治 | | |
| (フリガナ) 施設名 | シュウロウシエンジギョウシヨオオシマ 就労支援事業所おおしま | (フリガナ) 施設長名 | ミカミ キミヒコ 三上 仁彦 | | |
| 法人 住所 | 神奈川県川崎市中原区上平間 1564-12 TEL : 044-540-0901 FAX : 044-540-0902 E-mail : tomo@tomokawasaki.or.jp | | | | |
| 施設 住所 | 神奈川県川崎市川崎区大島 4-4-10 TEL : 044-246-0125 FAX : 044-246-0126 E-mail : oshima-shuro@tomokawasaki.or.jp | | | | |
| 施設種別 | (○)就労継続B型 ()その他 | 開設日 | 令和3年10月1日 | | |
| 定員数 (R3年4月) | 20名 | 現員数 (R3年4月) | 21名 | 1日当たりの 平均利用者数 (令和2年度) | 16.6名 |
| 直接指導 職員数 (実人数) | 5名 | 直接指導 職員数 (常勤換算) | 4.9名 | | |
| 施設の特徴 | <p>令和3年10月より、市直営の「わーくす大島」を引き継いで、利用者も全員異動しての運営を開始している。 下請作業も同様に引き継がせて頂いている。特に行政からの名刺点字、公用封筒点字は繁忙期には大きな収入源となっている。 年齢構成は20~50歳代で、40~50歳代の方が多。作業への取り組む気持ちはあるが、体力・持続力に関して年相応のものがある方が多。その為、作業にかかわる人それぞれの適性や能力に応じて取り組む作業内容や時間を工夫している。また平日は作業のみの為、土曜開所日はレクレーションを積極的に行っている。</p> <p>令和4年度は、利用者が施設内での作業にとどまらず、施設外就労を通じて、生きがいや社会において必要とされる存在であると感じられるようになってくれれば良いと考えている。そのためにこの計画の中で作業の工程や内容を分かりやすいものに見直して、改善していきたい。</p> | | | | |

2. 工賃の現状と目標

| | | R2 実績 | R3 目標 | R4 目標 | R5 目標 |
|----------|----------------|-------|-----------|-------------|-------------|
| 年間売上額 | | — | 565,821 円 | 2,800,000 円 | 3,200,000 円 |
| 工賃支払い総額① | | — | 454,305 円 | 2,500,000 円 | 2,880,000 円 |
| 月額 | のべ人数② | — | 120 人 | 230 人 | 240 人 |
| | 平均工賃額 (①÷②) | — | 3,786 円 | 10,870 円 | 13,333 円 |
| 時間額 ※ | のべ人数③ | — | — | — | — |
| | 平均工賃額 (①÷③) | — | — | — | — |



3. 各就労支援事業の現状と評価

| | | | | | | |
|-----------|-------|-----|--------|----------|--------|----------|
| 令和3年度実績合計 | 利用人員数 | 20人 | 年間売上金額 | 565,821円 | 支払工賃総額 | 454,305円 |
|-----------|-------|-----|--------|----------|--------|----------|

5:とてもあてはまる 4:ややあてはまる 3:どちらともいえない 2:あまりあてはまらない 1:全くあてはまらない

| 業名 | 作業の内容・特徴 | 事業の課題と方向性 | 現状及び評価 | | | | | | 優先順位 |
|--------------------|--|--|---------------------|----------|-------------------|---|------------------|---|------|
| | | | 事業の収益性 (令和3年度実績) | | 事業の将来性 (5段階評価) | | 事業の意義 (5段階評価) | | |
| 名刺点字 (下請) | (作業内容) 名刺印刷、点字を入れて作成。 | (課題) 注文の仕方が限られている為、総量は減る可能性が大きい。 | 年間売上金額 | 109,00円 | ①もっと生産量を増やせる | 4 | ③利用者の適性にマッチしている | 4 | 1 |
| | (特徴) 印刷は職員が行うが、点字刻印は利用者の適性に応じて工程を分担している。 | (方向性) 新たな発注先を探して受注量を増やしていきたい。 | 利用者人員 | 15人 | ②商品力・技術力が高い | 4 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 1 | |
| 封筒点字 (下請) | (作業内容) 各部署から発送される封筒に点字を入れる。 | (課題) 封筒をプリンターで印刷する場合、点字が引っかかる等の不具合も報告されている。 | 年間売上金額 | 88,681円 | ①もっと生産量を増やせる | 4 | ③利用者の適性にマッチしている | 4 | 2 |
| | (特徴) 関われる利用者も多い。点字刻印は利用者の適性に応じて工程を分担している。 | (方向性) 地域での発注先を探して、受注量を増やしていきたい。 | 利用者人員 | 15人 | ②商品力・技術力が高い | 4 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 3 | |
| 梱包・袋入等 (下請・内職) | (作業内容) 電球を袋に入れホッチキス止め。それを大袋に定数でまとめる。 | (課題) 発注先の仕入業績の悪化もあり、総量は減る可能性が大。 | 年間売上金額 | 207,550円 | ①もっと生産量を増やせる | 3 | ③利用者の適性にマッチしている | 4 | 3 |
| | (特徴) 利用者の適性に応じて工程を分担。電球の形状に応じて作業分担を変更。 | (方向性) 新たな発注先を探して受注量を増やしていきたい。 | 利用者人員 | 10人 | ②商品力・技術力が高い | 3 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 1 | |
| 組立・箱詰め等 (下請・内職) | (作業内容) ボールペンの組み立て、定数で箱詰め。 | (課題) 発注先は多数の下請先を確保している事もあり、貰える分量は多くは無い。 | 年間売上金額 | 20,694円 | ①もっと生産量を増やせる | 3 | ③利用者の適性にマッチしている | 3 | 4 |
| | (特徴) 利用者の適性に応じて工程を分担。単色ではなく多色セットが主流。 | (方向性) 新たな発注先を探して受注量を増やしていきたい。 | 利用者人員 | 15人 | ②商品力・技術力が高い | 3 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 4 | |

| | | | | | | | | | |
|-----------------------|--------------------------------------|---|--------|----------|--------------|---|------------------|---|---|
| シール貼り・袋折り等 (下請・内職) | (作業内容) キムチ製品の入れ物の袋を折る、シールを貼る等。 | (課題) 季節的な仕事量の変化が見られる為、安定した受注量を確保するのが難しい。 | 年間売上金額 | 83,014 円 | ①もっと生産量を増やせる | 3 | ③利用者の適性にマッチしている | 3 | 5 |
| | (特徴) 地域の会社でもあり、こちらも出来る限り貢献していきたい。 | (方向性) こちらからも連絡を入れ、受注量を増やしていきたい。 | 利用者人員 | 10 人 | ②商品力・技術力が高い | 4 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 4 | |
| 封入封緘 (下請) | (作業内容) 港湾関係の会社宛の請求書類の封入封緘。 | (課題) 個人情報を取り扱う為、入れ間違いのないよう厳重に行っている。月1回だが、納受品の時間的負担はある。 | 年間売上金額 | 19,995 円 | ①もっと生産量を増やせる | 2 | ③利用者の適性にマッチしている | 2 | 6 |
| | (特徴) 月1回の受注。 | (方向性) 今後も継続していきたい。 | 利用者人員 | 3 人 | ②商品力・技術力が高い | 5 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 4 | |
| 施設内清掃 (下請) | (作業内容) 事業所内部の清掃業務。 | (課題) 清掃作業能力は個人間での差が大きい。 | 年間売上金額 | 40,000 円 | ①もっと生産量を増やせる | 4 | ③利用者の適性にマッチしている | 4 | 7 |
| | (特徴) 同じ事業所建物内での清掃の為、関わり易い。 | (方向性) 施設外清掃に向けて練習の場としていきたい。 | 利用者人員 | 10 人 | ②商品力・技術力が高い | 4 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 4 | |
| チラシ折り (下請・内職) | (作業内容) チラシの折り込み。 | (課題) 受注量は多くなく、不定期。 | 年間売上金額 | 3,987 円 | ①もっと生産量を増やせる | 4 | ③利用者の適性にマッチしている | 3 | 8 |
| | (特徴) 折り方は分かりやすく、多くの利用者が関わられる。 | (方向性) 発注先の状況によって、貰える時に短期集中で行いたい。 | 利用者人員 | 15 人 | ②商品力・技術力が高い | 2 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 1 | |
| ラベル貼り (下請・内職) | (作業内容) 海苔の外装のシールを貼り。 | (課題) 受注量は多くなく、不定期。 | 年間売上金額 | 1,000 円 | ①もっと生産量を増やせる | 2 | ③利用者の適性にマッチしている | 3 | 9 |
| | (特徴) 地域の会社でもあり、こちらも出来る限り貢献していきたい。 | (方向性) 発注先の状況によって、貰える時に短期集中で行いたい。 | 利用者人員 | 10 人 | ②商品力・技術力が高い | 2 | ④地域とのつながり・貢献性が高い | 3 | |

4. 改善計画シート

| | |
|-------------------------------------|--|
| 工賃向上のためにクリアしなければならない課題事項 (複数回答可) | <input type="checkbox"/> 販売品に魅力がない <input type="checkbox"/> 販売品種が少ない <input type="checkbox"/> 販売先が限られている <input type="checkbox"/> 立地条件が悪い <input type="checkbox"/> 受注単価が安い <input type="checkbox"/> 多量の注文が受けられない <input type="checkbox"/> 他事業所とのネットワークがない <input checked="" type="checkbox"/> 職員の作業負荷増大 <input checked="" type="checkbox"/> 利用者の作業負荷増大 <input type="checkbox"/> 職員のコンセンサス <input type="checkbox"/> 利用者特性 <input type="checkbox"/> その他 |
| 計画している改善策 (複数回答可) | <input checked="" type="checkbox"/> 品質の向上 <input checked="" type="checkbox"/> 新商品開発 <input checked="" type="checkbox"/> 販路開拓 <input type="checkbox"/> 他事業所とのネットワーク化 <input type="checkbox"/> 職員の意識啓発 <input type="checkbox"/> 神奈川県工賃向上支援事業への積極的な参加 <input type="checkbox"/> 内部努力 <input type="checkbox"/> その他 |

| 作業名 | 改善テーマ | 目 標 | 目標達成の方法 | 担当者名 |
|-----------------|--------------------------|--|---|----------|
| 施設外清掃 (下請) | 施設内だけでなく、施設外での清掃業務に取り組む。 | 法人内の他事業所での清掃業務にも取り組む。AM/PMに分かれて週3回行い、売上を全体の50%増を目指す。 | 作業工程をAM/PMに分け、ある程度固定のメンバーで覚えやすい環境を提供する。また作業工程を「工程表」で可視化し、分かりやすい提示方法を心掛ける。また施設内清掃を行っているメンバーから、施設外清掃にステップアップを目指す。 | 水戸 千明 |
| 公用封筒点字 (下請) | 新規受注先の開拓。 | 近隣の小～中学校等にかけて、新規受注先の開拓を行う。売上を全体の30%増を目指す。 | 学校関係は事務員宛の電話での営業を行う。また保育園等も視野に入れたい。 | 星野ブライアン聡 |
| 名刺点字 (下請) | 新規受注先の開拓。 | 関係者以外にも注文が受けられる体制を作り、売上を全体の20%増を目指す。 | 法人ホームページから誰でも注文依頼できるシステムを導入する。 | 三上 仁彦 |
| ハガキ点字 (自主製品) | 新規製品の作成、販売。 | 暑中見舞い、年賀状等の季節の挨拶に使える製品を作成する。 | 利用者が描いた絵を作品に落とし込み、それに依頼された点字を打って製品化する。 | 長谷川 和史 |