

事業所工賃向上計画(令和6年度～令和8年度)

作成日: 令和6年4月17日

1. 事業所の概要

運営法人名称	株式会社あんしんネットワークス		
法人代表者職・氏名	代表取締役 天野 清美		
事業所名	あんしんネットワークス 各務原事業所		
施設長名	小出 優子		
サービス種類等 (プルダウンで選択)	就労継続支援B型事業所		
事業所 所在地等	〒504-0831 岐阜県各務原市蘇原瑞穂町3丁目49番3		
	電話 058-260-5851	FAX 058-260-3208	
	E-mail info@anshinnet-works.co.jp	担当者 川島厚美・吉国裕子	
法人本部	〒501-6013 岐阜県羽島郡岐南町平成二丁目7番地		
	電話 058-216-1222	FAX 058-216-1221	
	E-mail info@anshinnet-works.co.jp	担当者 浦川 凌	
定員数 (令和6年4月)	20 名	現員数 (令和6年4月)	17 名
施設の特徴	内職作業が中心であり、主に新聞切りの作業がメインである。(ウエルカムバスケット様の引越に使用する) 現在利用者は17名で、年齢構成は20-65歳となっている。欠勤する利用者は入れ替わりで2名前後であり、作業も積極的に取り組んでいる。		
主要作業の内容	【施設内作業】 ・紙袋の底入れ作業 ・季節毎のチラシ折り作業 ・ハンガー作成作業 ・ラミネート作業 ・新聞切り作業(請負) 【施設外就労】 ・掃除作業(株式会社ウエルカムバスケット様)		

2. 目標工賃月額の設定

水色のセルは自動計算になっています。
入力しないでください。

【実績額と目標工賃月額】

各年度の目標工賃額は前年度の額以上としてください。

	実績額		目標工賃額	
	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
年間売上高(①)	2,927,410円	3,400,000円	4,000,000円	4,600,000円
工賃支払総額(②)	2,624,200円	3,000,000円	3,500,000円	4,000,000円
年間述べ利用者数(a)※1	3,236人	3,630人	4,114人	4,598人
年間開所日数(b)	242日	242日	242日	242日
開所日1日当たりの平均利用者数(③)(a/b)※2	13.4人	15.0人	17.0人	19.0人
年間開所月数(④)	12月	12月	12月	12月
平均工賃月額(②/③/④)※3	16,320円	16,667円	17,157円	17,544円

※1 各日の利用者数の総数を入力してください。

※2 小数点第2位以下は四捨五入してください。

※3 円未満は四捨五入してください。

3. 工賃向上に向けた取組方針

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>(これまでの取組・工夫・強み)</p> <p>利用者の状況に合わせて作業を選べるよう、内職や洗車作業等、複数の作業を揃えることで、利用者が安定して出席できる工夫をしている。 掃除作業など、高単価の仕事も徐々に請け負うことができています。</p> <p>(課題の分析)</p> <p>内職の請負単価が低いこと、自社製品の販路が少ないため、売上に結び付きにくい。 利用者により、また本人の状況により、作業日数や作業時間、作業内容に変動があるため、作業内容によって従事できる利用者が限られるため、生産(作業)量に制限を設けざるを得ない。</p>
工賃向上の取組方針	<p>内職の単価アップのために、取引先企業と単価交渉を行うことで、高単価の作業を獲得できるよう、積極的に営業をする。 また、掃除や請負業務などの高単価作業を中止に営業活動を行い、工賃向上を狙っていく。 さらに、利用者の出席率、作業時間が増えるような職場作りをする。</p>

令和6年度から3か年の具体的な取組方針(年度別)

令和6年度	<p>管理者、営業担当者が積極的に営業活動を行い、既存取引先との単価交渉及び、高単価の受託作業の新規開拓を行う。 職員と利用者で積極的にコミュニケーションをとり、請負している事業の作業熟練度の向上を図る</p>
令和7年度	<p>管理者、営業担当者が積極的に営業活動を行い、既存取引先との単価交渉及び、高単価の受託作業の新規開拓を行う。 高単価である掃除や請負業務に関する仕事の受注を中心に狙い、職員と利用者で積極的にコミュニケーションをとり、作業人数の確保を行う。</p>
令和8年度	<p>管理者、営業担当者が積極的に営業活動を行い、既存取引先との単価交渉及び、高単価の受託作業の新規開拓を行う。 利用者のレベルアップにより、受けられる仕事の幅を広げ、さらなる高単価の仕事受注を狙う。</p>

4. 主要作業の現状と今後の取組

作業の区分	内職		
具体的作業名	紙袋の底入れ作業・チラシ折り作業・ハンガー作成作業・ラミネート作業・新聞切り作業		
作業内容、特徴	<p>(作業内容) 紙袋の底板を入れる作業。 季節ごとに発注されるチラシを折る作業(毎回作業内容に変更有り) ハンガーを組み立て作成する作業 営業チラシをラミネートフィルムに入れ、仕上げを行う作業 指定された大きさに新聞をカットする作業</p> <p>(特徴) 細かい作業が多くあるが、一般的にはだれでも可能な作業が多い。 高単価の新聞切りは、はさみを使用するため性格面(危険性)を考慮し、支援員が許可した利用者のみで行う。</p>		
年間売上額	2,437,410	円	従事する利用者数 17名
現状分析・課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み) 利用者の適性に応じて、作業を分担している。 また、単調な作業のため、利用者が飽きないよう、作業をローテーションしたり、職員が声掛けをしたりして工夫している。</p> <p>(課題の分析) 受注単価が低いものが多く、作業量を増やしても工賃に反映されにくい。</p>		
課題を踏まえた目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和8年度までに目指す姿) 営業活動による単価交渉もしくは高単価の作業を受託することで売上を向上させ、もって工賃の向上を図る。 新たな作業、新たな発注元を探し、受注量の増加につなげる。</p>		
目標達成に向けた方針・具体的取組	令和6年度到達目標		
	既存取引先と単価交渉、高単価の受託作業の新規開拓を行う。		
	(方針・具体的な取組) 管理者・営業担当者が積極的に営業活動を行う。		
	令和7年度到達目標		
	既存取引先と単価交渉、高単価の受託作業の新規開拓を行う。		
	(方針・具体的な取組) 管理者・営業担当者が積極的に営業活動を行う。		
	令和8年度到達目標		
	既存取引先と単価交渉、高単価の受託作業の新規開拓を行う。		
	(方針・具体的な取組) 管理者・営業担当者が積極的に営業活動を行う。		
作業の区分	その他 ※施設外就労		
具体的作業名	掃除作業		

作業内容、特徴	<p>(作業内容) ウエルカムバケット様の事務所、トイレおよび周辺一帯の掃除作業</p> <p>(特徴) 施設外での就労になるため、環境の変化に強い利用者を選定する。</p>		
年間売上額	490,000 円	従事する利用者数	17 名
現状分析 ・ 課題	<p>(これまでの取組・工夫・強み) 単調な作業であるため、飽きてしまう利用者も多々見受けられた。</p> <p>(課題の分析) 作業効率の向上と、利用者の中にリーダー等役割を分担して行うこと。</p>		
課題を踏まえた 目標・方針	<p>(課題を踏まえて令和8年度までに目指す姿) 作業レベルの向上を目指し指導を行う。 企業様施設内での作業の為、横着しないよう確認を行う。</p>		
目標達成に向けた 方針・具体的取組	令和6年度到達目標		
	<p>令和5年度に比べ作業効率を向上する。 作業できる人数を増やす。</p> <p>(方針・具体的な取組) 利用者の適性を見極め、作業の分担を行う。</p>		
	令和7年度到達目標		
	<p>令和6年度に比べ作業効率を向上する。 作業できる人数を増やし、利用者の満足度向上につなげる。</p> <p>(方針・具体的な取組) 利用者の適性を見極め、作業の分担を行う。</p>		
	令和8年度到達目標		
	<p>令和7年度に比べ作業効率を向上する。 作業できる人数を増やし、利用者の満足度向上につなげる。</p> <p>(方針・具体的な取組) 利用者の適性を見極め、作業の分担を行う。</p>		

【関係資料】

- ・施設のパフレット・自主製品の紹介資料
- ・工賃向上計画の内容を説明する補足資料(収支決算書等、必要に応じて添付)