

[シート1] 事業所概要

法人名	社会福祉法人城ヶ崎いこいの里
法人代表者名	理事長 竹安 広峰
施設名	ワークセンターやまもも
施設長名	施設長 石井 智賀
事業担当者名	サービス管理責任者 石井 智賀
事業所・種別	多機能型福祉サービス事業所 就労継続支援B型
移行状況	
開設年月日	平成19年4月1日 新設
所在地	〒413-0232 静岡県伊東市八幡野1259-21
利用者の障害程度	身体 3名
	知的 27名
	精神 6名
	その他 名
定員数	24名
職員数	男性 23名
	女性 7名
	全体 10名
工賃決定方法	出席日数による
工賃支払方法	月末に現金支給
福祉活動の直接指導員数	生活支援員 7 職業指導員 2 目標工賃達成指導員 1
授産活動事業の職員数	喫茶 2 製パン 3 下請け 1 手芸 2 リサイクル 1 清掃受託 1
経営理念 (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、利用者が個人の尊重を保持しつつ、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事業を行う。
事業内容	喫茶業務 製パン作業 リサイクル 下請け(リネン・箱折・物産袋詰め等) 手芸・縫製 清掃受託
その他特記事項	喫茶業務は市民病院内にて実施  同一敷地内にて就労移行支援及び自立訓練(生活)の多機能型福祉サービスを実施

## 現状分析

### [シート2.1] 目標工賃と実績の差額

#### ア 工賃実績

	H27		H28		H29		増加率	
月額	14,227	円	15,503	円	15,952	円	112	%
時間額	206	円	221	円	232	円	115	%

#### イ 目標との差額

平成29年度設定目標工賃	月額	13,784	円
	時間額	232	円
実績との差額	月額	2,168	円
	時間額	0	円

- ・H24～26計画未策定の事業所はアのみ記入
- ・H27から開設の事業所は記入不要

#### ウ 差額の分析(達成出来た又は出来なかった要因)

平成27年、28年度においては地域にあるアミューズメント施設でのイルミネーション下請け作業が入り、短期間ではあるが収益が増加した。29年度は優先調達による役務が単発にて発生した。

### [シート2.2] 現状の把握

#### <SWOT分析を実施する場合の基本項目及び視点>

内部環境の例示	強み	弱み
資源(ヒト・モノ・カネ・情報)	作業に熱心な職員が多い	経営と福祉のバランスが取れない
競争上の優位性(商品・サービス、技術、品質、価格、材料など)	人件費がかからないため価格を抑えられる	
知名度、評判、ブランドなど	固定客が付きつつある	
人脈、ネットワーク	地域ネットワークが強い	
生産性、効率性、設備力	人件費がかからない	パン窯容量が小さい
販売力、商品・製品力	法人内の給食に使用できる	営業力
福祉力、倫理力	福祉事業所共同の販売機会がある	
風土、習慣	福祉への関心	社会状況の影響を受けやすい

外部環境の例示	機会	脅威
政治、経済、法令、科学技術など		消費税増税
市場トレンド、消費者志向	高級志向	
競合性	福祉事業所では1か所	
立地	観光地であり長期休暇で売上アップ	パン屋が多い

[シート3] クロスSWOT分析

<p style="text-align: center;">内部環境</p> <p style="text-align: center;">外部環境</p>	<p>S(強み)</p> <p>&lt;人材&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・手芸品等の製作に関心の強い職員が多く技術向上</li> <li>・製パン担当職員の充足</li> <li>・行政機関勤務経験職員が多い</li> </ul> <p>&lt;金&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人件費は別会計 喫茶場所は無償貸与</li> </ul> <p>&lt;その他&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パン事業については法人内給食にて使用</li> <li>・法人内事業所利用者対象に販売ができる</li> <li>・祭日開所により繁忙期の仕事を受注</li> </ul>	<p>W(弱み)</p> <p>&lt;人材&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営に強い人材が不足</li> <li>・福祉と経営の両面のバランスがとれていない</li> </ul> <p>&lt;金&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・施設が新しく減価償却率が高い</li> <li>・利用者が定員超過しており工賃支払対象者が多い</li> </ul> <p>&lt;その他&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製パンの窯の容量が注文量に対し対応できない時がある。</li> </ul>
<p>O(機会)</p> <p>&lt;消費者&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・近隣の固定客が増え始めている</li> <li>・地域の協力体制が拡大</li> <li>・夏季等長期休暇中の観光客が多く顧客につながる</li> </ul> <p>・市役所庁内にて市内福祉作業所が合同で販売を実施している。</p>	<p>SO戦略(強みによる機会創出)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・喫茶にて商品陳列によりその他製品(手芸)を展示しアピールする。</li> <li>・庁内販売では市職員へ購入促進を行う。</li> <li>・地域のイベント参加によりリピーターを増やす。</li> <li>・新メニュー開発によりリピーターを増やす</li> </ul>	<p>WO戦略(弱みの補完による機会創出)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域に周知していくことにより販売機会を増やす。</li> <li>・経営について学ぶ機会を増やす。</li> <li>・予約販売先新規開拓</li> </ul>
<p>T(脅威)</p> <p>&lt;経済&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・下請け作業については観光サービスに影響を受けるため数量が安定しない。</li> <li>・喫茶・パン事業については原材料仕入れ化価格の高騰また原材料の販売中止等により商品が一定しない。</li> <li>・天候に左右される作業がある。</li> <li>・消費税増税による仕入れ原価高騰</li> </ul> <p>&lt;機会&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・喫茶については外部施設営業のため祝日に営業不可</li> </ul>	<p>ST戦略(強みで脅威への対処)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・喫茶・パンの新製品についてはホームページ等にて宣伝していく。</li> <li>・手芸品の拡充にて下請け収入の補てんをしていく</li> </ul>	<p>WT戦略(弱みと脅威の最小化、リスク回避の対処)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法人内職員にてリーダーとなるべく職員を確保する</li> <li>・在庫品の管理を徹底し無駄を無くす。</li> </ul>

## 目標工賃

### [シート4.1] 目標工賃の設定

<月額>

(単位:円)

	No 又は等式	30年度	31年度	32年度	年度
収入額	①	11,800,000	11,820,000	11,850,000	
限界収入⑨	①－②	7,160,000	7,235,000	7,260,000	
収支差額⑩	⑨－⑪	0	0	0	
工賃総額	21	6,743,500	6,818,500	6,843,500	
利用者数	20	36	36	36	
目標平均工賃	23	15,610	15,784	15,841	円

<時間額>

(単位:円)

	No 又は等式	30年度	31年度	32年度	年度
収入額	①	11,800,000	11,820,000	11,850,000	
限界収入⑨	①－②	7,160,000	7,235,000	7,260,000	
収支差額⑩	⑨－⑪	0	0	0	
工賃総額	21	6,743,500	6,818,500	6,843,500	
利用者数	20	36	36	36	
延利用人数	24	28440	28440	28560	
目標平均工賃	25	237	240	240	円

### [シート4.2] 工賃引上げに向けた改善策

材料費等仕入れにかかる費用の見直し。カフェメニューの充実及び集客に向けた取り組み

## 具体的取組

### [シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(喫茶)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
取組根拠	固定客・新規客層を増やす。メニューを増やし多世代へアピール 病棟内周知				
	根拠・理由	外来患者等の利用のみならず、受診曜日に左右されない入院患者の顧客を増やしていく			
	SWOT分析				
	強み	施設利用者が多い。			
	弱み	席数が少ない。祭日が営業できない			
	機会	事業継続			
脅威	施設環境の変化（見舞い客の入口変更等）				
目標・目標値	集客数 40人/日を目指す。				
改善テーマ	価格設定の見直し				
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	新メニューや季節限定メニューの開発				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
	仕入れ高騰しているため廃棄商品の軽減及び仕入先の開拓				
その他					

## 具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(製パン)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
法人内給食拡大 新メニュー取り組み 売上増収					
取組根拠	根拠・理由	現在他社との取引をしている事業所への営業を実施			
	SWOT分析				
	強み	法人内事業所であるため契約はしやすい 喫茶内にてパンを使			
	弱み	メニュー・個数対応			
	機会	価格設定の見直し			
	脅威	仕入れ原価の高騰			
目標・目標値	新メニューを取り入れ、価格の適正化を図る。1日平均17,000円				
改善テーマ	価格設定				
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	ホームページの活用 新メニュー開発 予約販売先の確保				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
	在庫管理の徹底				
その他					

## 具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(リサイクル)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
	取引先の維持				
取組根拠	根拠・理由	収集については現在のペースが適正。このペースを維持			
	SWOT分析				
	強み	安定した取引先がある			
	弱み	雨天時に収集できない			
	機会				
	脅威	他業者に変更される			
目標・目標値	現状維持				
改善テーマ					
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
	その他				

## 具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(下請け)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
取組根拠	リネン・箱・物産をバランスよく行うことで収益をあげる				
	根拠・理由	リネンが少ない曜日には他の作業を全員でおこなう			
	SWOT分析				
	強み	祝日に開所することで繁忙期に対応できる			
	弱み	在庫を置くスペースがすくない。			
	機会	観光客増加により、リネン類の仕事が定期的に入る。			
脅威	災害など観光客減少が仕事量を左右する				
目標・目標値	箱折や内職作業に全員で対応				
改善テーマ	箱折や内職作業に全員で対応				
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
	支出なし				
	その他				



## 具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(手芸・縫製)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
取組根拠	根拠・理由		仕入れコストがすくない製品を販売することで収益増につながる		
	SWOT分析				
	強み	縫製作業が得意な職員が多い			
	弱み	経営に強い職員が不足			
	機会	販売場所が増えている 喫茶にて商品陳列を行いアピールする			
	脅威	大口取引先の商品変更			
目標・目標値	新製品開発 大口受注				
改善テーマ	利用者の技術向上				
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
	在庫品管理により無駄をなくす				
	その他				

## 具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

事業名	ワークセンターやまもも(清掃受託)				
取組方針	A.強化	B.現状維持	C.縮小	D.撤退	E.その他
	* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択				
清掃委託場所を利用者高齢化により1箇所撤退					
取組根拠	根拠・理由				
	SWOT分析				
	強み	社会状況に左右されない			
	弱み	清掃に参加できる利用者が限定される			
	機会				
	脅威	シルバー人材センターとの競合			
目標・目標値	現状維持				
改善テーマ					
目標達成手段	収入面(商品開発、販路拡大、PRなどのマーケティング視点)				
	支出面(コスト削減、業務改善、仕入先管理、生産管理などのマネジメント視点)				
その他					

[シート7] 変動損益計画書

		等式	29年度
			金額
①	収入額		11,797,200
②	変動費	③～⑦計	4,596,280
③		商品仕入高	0
④		材料費	4,051,494
⑤		外注加工費	0
⑥		水道光熱費	304,184
⑦		その他	240,602
⑧	変動費率	②÷①×100	39.0
⑨	限界収入	①－②	7,200,920
⑩	限界収入比率	⑨÷①×100	61.0
⑪	固定費	⑫～⑱計	7,200,976
⑫		利用者工賃	6,620,400
⑬		指導員等給与	0
⑭		旅費交通費	0
⑮		消耗品費	201,428
⑯		通信運搬費	0
⑰		減価償却費	352,047
⑱		その他固定費	27,101
⑲	収支差額	⑨－⑪	-56
⑳	利用者数		35
21	工賃総額	⑫	6,620,400
22	1人当たり平均工賃/年	21÷⑳	189,154
23	1人当たり平均工賃/月	22÷12ヶ月	15,763
24	時間毎延利用人数		28,516
25	1人当たり平均工賃/時	21÷24	232