

就労収入向上実践計画(工賃向上計画)【令和6年度～令和8年度】

提出日	令和 6年 4月 30日
-----	--------------

1. 施設の概要

法人名	NPO法人サタデーピア		(フリガナ) 法人代表者職氏名	ヒロベ テツヤ 所長 廣部哲也	
事業所名	夢工房if		(フリガナ) 管理者職氏名 (施設長・所長)	ヒロベ テツヤ 所長 廣部哲也	
事業種別	該当する事業の「□」を「■」にしてください。 ■就労継続支援B型事業(作成必須)		(フリガナ) 事業担当者職氏名	ウチイケ キミコ 内池 貴美子(目標工賃達成指導員)	
	<input type="checkbox"/> 就労継続支援A型事業 <input type="checkbox"/> 生活介護事業 <input type="checkbox"/> 地域活動支援センター		工賃向上に積極的に取り組む 意欲がある事業所は要作成 (支援対象)	TEL	0749-23-8896
	※多機能型の場合、事業種別ごとに作成すること。			FAX	0749-23-2480
			E-mail	yume@kif.biglobe.ne.jp	
定員	14人	(6年 4月 現在)	現員数	29人	(6年 4月 現在)
職業指導員数	4人	(6年 4月 現在)	目標工賃達成指導員の有無		有
生活支援員数	4人	(6年 4月 現在)			

現在の就労支援事業のうち、主力となっている事業(該当のある分野ごとに1事業まで)

食品関係	喫茶店営業(ランチ販売・菓子販売)、菓子製造
製品関係	手工芸品製作・販売
役務サービス	事業所清掃業務

今後、その主力事業を展開するにあたっての現在の状況分析

強み(売り)(Strength)	内部要因の分析	弱み(苦手)(Weakness)
[喫茶にてランチの提供・菓子の販売] ○低農薬のものまたは有機栽培野菜を使用し、安全・安心のランチを提供している。日替わりランチや副菜付きランチ、またシーズンごとに期間限定メニューを出し、集客につなげている。 ○子供向きのかわいい型抜きクッキーをはじめ数種のオリジナルクッキーやパウンドケーキを販売し、贈答品の需要にも対応している。 ○地域のスーパーや農協に委託販売を行い、集客につなげている ○テイクアウト弁当の販売を継続し周知を図っている。 ○リピーター獲得のためカフェメニューの回数券販売している。 ○状況に合わせてだが団体の受け入れも柔軟に対応している。 [工芸製品の製作・販売] ○顧客に好まれる商品を開発し受注製作や通販で全国へも配送している。 ○製作商品の材料(布地や糸、羊毛等)は国産の上質のものを使用している。 ○顧客が買いやすい値段設定にしている [清掃] ○様々なニーズに対応できる		[喫茶にてランチの提供・菓子の販売] ○低価格に抑えているので、収入増につながりにくい。 ○材料費高騰により値上げも検討しているが、集客減が懸念。 ○メニューを増やすと作業が複雑になり、メンバー(利用者)が適応しづらい。 [工芸製品の製作・販売] ○急な注文に対応できない。 ○ハンドメイドのため、商品の仕上がり具合が均一にならない。 ○販路拡大が難しい [清掃] ○事業所清掃の専門的ノウハウはもっていない。 ○清掃作業に向くメンバーが少ない。

機会(チャンス)(Opportunity)	外部要因の分析	脅威(リスク)(Threat)
[喫茶にてランチの提供・菓子の販売] ○地域に向けた情報発信(近隣へのチラシ配布・広告掲載等)による来客数の増加 ○シーズンごとのイベントが定着しつつあり、来客数が増加 ○JAやパルヤの店舗にクッキーを置くことにより、客層が増える ○インスタやX等SNSやGoogleビジネスの活用で、取り組みやメニュー、営業内容の周知 ○Googleマップのショップ案内のロコミ等から客層の拡大や来客者数の増加が見込まれる。 ○店舗近くのスポーツ・文化交流センターでの催しに来られる来場者への周知 [工芸製品の製作・販売] ○購入者が求める商品の情報収集・開発 ○通信販売により、全国から購入者が得られるようになった。 ○市内中心地に工芸品販売店を設けることにより、商品を見てもらう機会が増えた。購入者との交流が増えた。 ○地域に向いて出張販売を行うことで、地域をまたいでの宣伝になる。 [清掃] ○行政からの受注の増加		[喫茶にてランチの提供・菓子の販売] ○社会的要因による仕入れ価格の増大 ○販路拡大による焼き菓子の破損・返却リスク [工芸製品の製作・販売] ○メンバー間の技術差が大きく、体調・気分によって製品の出来にばらつきがある。 ○ハンドメイドの為、商品の仕上がり具合が同一にならない。 ○需要と供給バランスが取れず在庫を抱える [清掃] ○清掃作業に向くメンバーが減少している。

注:本計画は、事業所全体の総意により作成していただく必要があります。そのため、事業担当者ではなく、管理者が最終責任者となって作成してください。

就労収入向上実践計画(工賃向上計画)

2. 工賃の現状と引き上げ目標

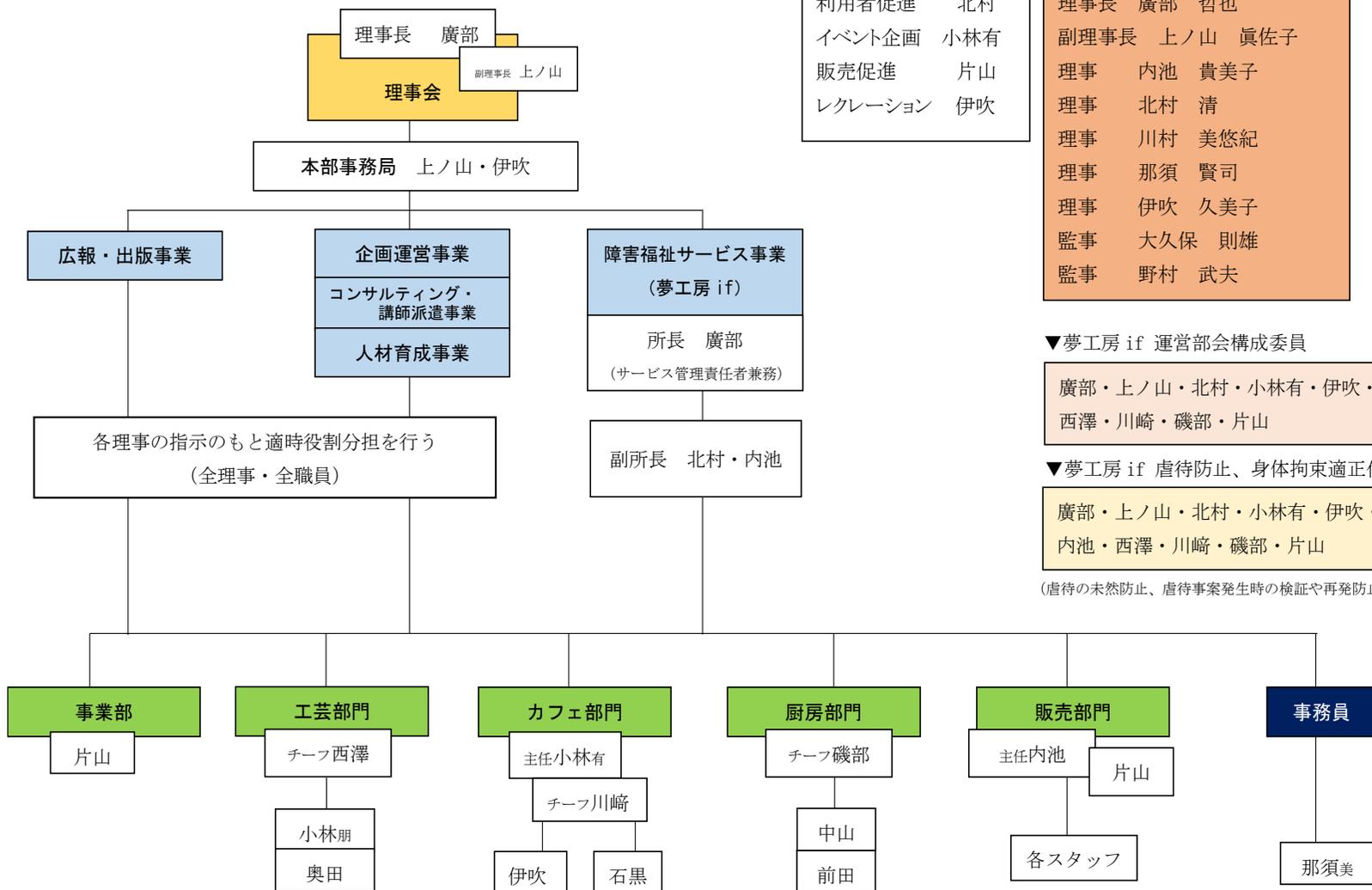
	令和5年度(実績)	令和6年度(目標)	令和7年度(目標)	令和8年度(目標)
年間売上金額	6,638,925 円	6,700,000 円	6,800,000 円	6,900,000 円
年間支払工賃総額 (A)	3,293,290 円	3,300,000 円	3,400,000 円	3,500,000 円
目標工賃設定(月額)				
※(C)については、工賃が発生した開所日に限る				
前年度 年間延べ利用者数 (B)	4846 人	4800 人	4850 人	4900 人
前年度 年間開所日数 (C)※	295 日	296 日	296 日	295 日
平均工賃月額 (A)÷[(B)÷(C)]÷12	16,706 円	16,958 円	17,292 円	17,559 円



就労収入向上実践計画(工賃向上計画)の推進体制(責任者および運営体制図)

次ページ参照

認定 NPO 法人サタデーピア 組織図 (2023 年度)



▼事業推進委員 (主担当)

利用者促進	北村
イベント企画	小林有
販売促進	片山
レクレーション	伊吹

▼サタデーピア役員構成

理事長	廣部 哲也
副理事長	上ノ山 眞佐子
理事	内池 貴美子
理事	北村 清
理事	川村 美悠紀
理事	那須 賢司
理事	伊吹 久美子
監事	大久保 則雄
監事	野村 武夫

▼夢工房 if 運営部会構成委員

廣部・上ノ山・北村・小林有・伊吹・西澤・川崎・磯部・片山

▼夢工房 if 虐待防止、身体拘束適正化委員

廣部・上ノ山・北村・小林有・伊吹・内池・西澤・川崎・磯部・片山

(虐待の未然防止、虐待事案発生時の検証や再発防止策の検討)

就労収入向上実践計画(工賃向上計画)

3. 就労支援事業科目の現状と評価

令和5年度実績合計	年間売上金額	6,638,925	円	従事利用者数	29	人	年間支払工賃総額	3,293,290	円
-----------	--------	-----------	---	--------	----	---	----------	-----------	---

5:とても当てはまる 4:やや当てはまる 3:どちらとも言えない 2:あまり当てはまらない 1:全く当てはまらない

就労支援事業科目	業務種別	作業の内容・特徴	現状および評価			事業の課題と方向性	優先順位
			事業の収益性(令和5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)		
飲食店	製造	(作業内容) 焼菓子やケーキ等の製造、包装、販売、納品。 ランチ・クレープ・ドリンク等の提供やテイクアウト弁当の注文、受付・販売をする「カフェ夢工房」の営業と、工芸品等販売を店舗の営業	年間売上金額(A)	5,239,805	①もっと販売・受注が見込める 5	④利用者の適性にマッチしている 4	(課題) 来客者の増加と収益の増加の工夫 販路の拡大 外部での販売先の確保
		原価(B) ①+②+③	1,440,452				
	①仕入・原材料費等	1,440,452	②もっと生産量を増やせる 4	⑤利用者の職業能力の開発が見込める 5			
	②パート人件費						
③外注費		粗利益額(C) A-B	3,799,353	従事利用者数(D)	③商品力・技術力が高い 5	⑥地域とのつながり・貢献性が高い 5	
(特徴) 作業内容を分かりやすくマニュアル化・視覚化している。店舗営業を通して、地域交流や障害理解の啓発にも努めている。	1人あたり粗利益額 C/D		-				年間支払工賃総額
その他小物	製造	(作業内容) 刺し子・こぎん・刺繍による袋物や小物、ポーチ等の製作。羊毛フェルトによるアクセサリー・小物の製作。季節に合った商品の開発。それらの製品の販売。	年間売上金額(A)	396,950	①もっと販売・受注が見込める 5	④利用者の適性にマッチしている 4	(課題) 根気と時間がかかる作業なので、仕上げまでに日数がかかる。 ハンドメイドなので、製品のばらつきが出てしまう。
		原価(B) ①+②+③	117,469				
	①仕入・原材料費等	117,469	②もっと生産量を増やせる 3	⑤利用者の職業能力の開発が見込める 4			
	②パート人件費						
③外注費		粗利益額(C) A-B	279,481	従事利用者数(D)	③商品力・技術力が高い 5	⑥地域とのつながり・貢献性が高い 3	
(特徴) 自分のペースで作業ができる。通販による全国への販売を通して、製作意欲が上がり自信につながる。	1人あたり粗利益額 C/D		-				年間支払工賃総額
その他役務サービス	請負	(作業内容) 関係事業所等の清掃業務。運営法人が発行する広報誌の編集・印刷・発送業務の請負。関係機関からの依頼で講演会の垂れ幕作成・講演内容のテーパーライト。	年間売上金額(A)	1,072,880	①もっと販売・受注が見込める 4	④利用者の適性にマッチしている 4	(課題) [清掃]体調に左右されやすく、清掃作業に従事できる利用者の確保が難しい時がある。 [編集業務]能力に差があり、技術の習得も難しく作業にあたる人数が限られる
		原価(B) ①+②+③	75,060				
	①仕入・原材料費等	75,060	②もっと生産量を増やせる 3	⑤利用者の職業能力の開発が見込める 4			
	②パート人件費						
③外注費		粗利益額(C) A-B	997,820	従事利用者数(D)	③商品力・技術力が高い 3	⑥地域とのつながり・貢献性が高い 4	
(特徴) 定期的な清掃作業。丁寧な清掃を心がけ利用者のやりがいに繋げている。一般の会社に近づけた環境を整え、パソコン等を活用した事務作業をすることにより、利用者に関心を感じてもらえるように配慮している。	1人あたり粗利益額 C/D		-				年間支払工賃総額
その他			年間売上金額(A)		(備考)		
			原価(B)				
			粗利益額(C) A-B	-			
			従事利用者数(D)				
			1人あたり粗利益額 C/D				
年間支払工賃総額							

就労収入向上実践計画(工賃向上計画)

4. 令和6年度から令和8年度にかかる就労支援事業全体(各業務合計)の売上および工賃の積算根拠

科 目	6年度(計画)	7年度(計画)	8年度(計画)	備 考
年間売上金額 (A)	6,700,000	6,800,000	6,900,000	
原価 (B) ①+②+③	2,000,000	2,200,000	2,400,000	
①仕入・原材料費等	2,000,000	2,200,000	2,400,000	
②パート人件費				
③外注費				
粗利益額 (C) : (A) - (B)	4,700,000	4,600,000	4,500,000	
売上粗利益率 (C) ÷ (A)	70.1%	67.6%	65.2%	
販売・一般管理費用 (D)	300,000	300,000	300,000	
その他経費 (E)				
年間支払工賃総額 (F)	3,300,000	3,400,000	3,500,000	
工賃変動積立金 (G)	120,000	120,000	120,000	
設備等整備積立金 (H)				
就労支援事業活動増減差額 (A-B-D-E-F-G-H)	980,000	780,000	580,000	

※(E)における減価償却費については、当該設備が国庫補助制度を活用して取得したものである場合、**国庫補助金等特別積立金取崩額を控除した額**を計上するものとしてください。自己資金で取得したものはこの限りではありません。

目標工賃設定 (月額)

※(I)については、工賃が発生した開所日に限る

前年度年間延べ利用者数 (H)	4,800	4,850	4,900	
前年度年間開所日数 (I)	296	296	295	
平均工賃月額 (F) ÷ {(H) ÷ (I)} ÷ 12	16,958	17,292	17,559	←最終年度目標額

就労収入向上実践計画(工賃向上計画)

5. 改善計画シート(令和5年度実績を踏まえた令和6年度における改善計画)

就労支援事業科目	改善事項 (複数回答可)	改善テーマ	目標	目標達成に向けた具体的方法	主担当	評価(各期末記入欄)
飲食店	<input type="checkbox"/> 商品に魅力がない <input checked="" type="checkbox"/> 販売先が限られている <input checked="" type="checkbox"/> 単価が安い <input checked="" type="checkbox"/> 大量受注が困難 <input type="checkbox"/> 商品品種が少ない <input type="checkbox"/> 立地が悪い <input type="checkbox"/> 生産コストがかかる <input type="checkbox"/> 他の事業所とのネットワークが脆弱 <input checked="" type="checkbox"/> 職員の意識等 <input type="checkbox"/> 改善事項が分からない <input type="checkbox"/> その他()	来客者増とコスト削減	(6年度) 「カフェ夢工房if」において、ランチ1日平均30色、テイクアウト弁当1日10色 菓子類の販売委託先を増やす 県の事業を活用し道の駅等販路拡大 アドバイザー派遣支援の活用した商品開発	①「カフェ夢工房if」の独自メニューの周知で近隣店の差別化 ②焼き菓子の破損リスクの見直し、生産性の維持 ③JAやスーパー以外にも委託販売先を増やす ④SNS等を利用した宣伝		
その他小物	<input type="checkbox"/> 商品に魅力がない <input checked="" type="checkbox"/> 販売先が限られている <input checked="" type="checkbox"/> 単価が安い <input checked="" type="checkbox"/> 大量受注が困難 <input type="checkbox"/> 商品品種が少ない <input type="checkbox"/> 立地が悪い <input type="checkbox"/> 生産コストがかかる <input checked="" type="checkbox"/> 他の事業所とのネットワークが脆弱 <input type="checkbox"/> 職員の意識等 <input type="checkbox"/> 改善事項が分からない <input type="checkbox"/> その他()	魅力的な新商品の開発 販路拡大 生産量を増やす	(6年度) 市場調査等を通じて、対象別に応じた商品開発・販路開拓 通信販売での売り上げの定着 SNS等活用や地域の催し物への出店で商品の周知をはかる 他事業所と連携した商品の開発	①商品価値の洗い出し ②季節ごとのお祝用品の製作 ③ターゲット層の洗い出し・合わせたデザイン開発 ④利用者の体調管理の指導をはかる ⑤SNS等を活用し、地域の出店販売先の情報収集 ⑥委託販売先の開拓 ⑦新商品・既存商品の説明を行い周知を図る ⑧品カタログを広報に活用する ⑨他事業所との商品開発・販路拡大		
その他役務サービス	<input type="checkbox"/> 商品に魅力がない <input checked="" type="checkbox"/> 販売先が限られている <input type="checkbox"/> 単価が安い <input checked="" type="checkbox"/> 大量受注が困難 <input type="checkbox"/> 商品品種が少ない <input type="checkbox"/> 立地が悪い <input type="checkbox"/> 生産コストがかかる <input type="checkbox"/> 他の事業所とのネットワークが脆弱 <input type="checkbox"/> 職員の意識等 <input type="checkbox"/> 改善事項が分からない <input type="checkbox"/> その他()	従事する利用者の確保	(6年度) 清掃業務につける利用者を増やす	①利用者の体調管理に努め、清掃作業の達成感を共有する。		