

『 剣淵北の杜舎 』 工賃向上計画

(平成20年3月10日策定)

I 事業所の概要			
事業所名	剣淵北の杜舎		
事業所種別	知的障害者授産施設	定員	61名
管理者	施設長 大坂 徳昭	担当者	課長補佐 山木 裕志
開設年月	平成5年 4月	新体系移行(予定)年月日	年 月 日
所在地等	(〒098-0339) 住所 上川郡剣淵町西原町 2639 番地 電話 (0165) 34-2466 FAX (0165) 34-3733 e-mail morisya@eolas-net.ne.jp ホームページ		
設置主体	社会福祉法人 剣淵北斗会		
運営主体	社会福祉法人 剣淵北斗会		
開設目的(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て総合的に提供されるよう創意工夫することにより、利用者が個人の尊厳を保持しつつ、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する。		
運営方針 (定款等から記載可)	社会福祉事業の主たる担い手としてふさわしい事業を確実、効果的かつ適正に行うため、自主的にその経営基盤の強化を図るとともに、その提供する福祉サービスの質の向上並びに事業経営の透明性の確保を図り、もって地域福祉の推進に努めるものとする。		
利用者の障害程度 (手帳の保有状況) (年月日現在)	身障	1級 2名、2級 3名、3級 1名、4級 1名、5級 名、6級 名	
	知的	A 32名、B 30名、B- 1名	
	精神	1級 名、2級 名、3級 名	
	その他	名(診断書等による者)	
利用者の男女の別	男性 28名(平均年齢 31.8歳) / 女性 22名(平均年齢 37.7歳)		
利用者への福祉的支援(観点)に関する特徴、配慮(送迎、余暇等)	<ul style="list-style-type: none"> ・人権を尊重し、全室個室化されている。 ・どんなに障害が重たい利用者でも地域生活を目標に日中活動の充実を図っている。 ・余暇支援については個別化された支援を土日を中心に実践している。 		
工賃向上対象以外の実施事業	・自活訓練棟を活用しながら自活訓練事業を実践している。また、生活実習に力を入れグループホームの空室を利用して体験等を行っている。		
工賃の決定・支払方法	3月に次年度の作業科所属と工賃額を支援課会議にて決定している。支払は毎月25日に現金で支給している。		

II 授産作業の内容

	作業名	内容（簡潔に説明）
①	窯業（18名）	コーヒーカップ、花瓶などの焼き物の製作、販売
②	農業（14名）	南瓜、人参、じゃがいも、豆類の栽培、ジュースの仕入販売
③	農産加工（12名）	トマトジュースの製造、いも団子、フライドポテト、もち製造
④	その他（4名）	絵本の里館内の喫茶店「らくがき」の運営、さおり織の製造販売

注1 作業に従事する利用者が多い順にすべて記載してください。行が不足する場合は、適宜、挿入してください。

III 目標工賃の設定

(1) 目標工賃 ※「目標工賃設定シート」(エクセルファイル) から転記すること。

	現状	目標		対19年度比 (%)
		19年度	20年度	
A 目標平均工賃 (円) E÷F	7,035	7,724	15,000	213.2%
B 年間総収入 (千円)	9,141	9,500	12,500	136.7%
C 年間総原価(工賃除く) (千円)	8,172	7,443	8,000	97.9%
D 工賃支払前収支 (千円) B-C	969	2,057	4,500	464.4%
E 年間工賃総額 (千円)	2,364	2,688	4,500	190.4%
F 年間延べ利用者数 (人)	336	348	348	103.6%

「C 年間総原価（工賃除く）」は、別添エクセルシートの「原材料費・仕入原価」とその他の経費を合計したのになります。

IV 目標達成に向けた取組

(1) 事業所全体

① 工賃向上を可能とする基本的前提

農業部門は、反あたり収量の増加、除草作業の効率化のほか、他の作物の生産・販売などを目指し、有機農産物としてブランド力をつけ、インターネットなどで直接消費者に販売できるようになれば収入増加が期待できる。冬場の工賃増加については、作業受注の確保や農産品の缶詰の製造などの実現をめざす。

農産加工部門は、トマトジュースの製造が順調で、他に特産品のもち米や豆を使った新商品の開発により収入増加を図る。主に道の駅での販売拡大を目指す。開発に当たってのノウハウの入手、低コストでの設備の用意、衛生管理、保存・保管方法などの検討が必要（手作りもち、煮豆のパック）。

農産品、農産加工品の販売増加により全体の収入を増加し、工賃の増加を図る。

② 取組の基本方針と具体的方策

基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業部門における反あたり収量の増加と直接販売の推進 ・ 農産加工部門における商品開発・販売の拡大 																												
具体的な取組方針	<p>1. 農業科 じゃがいも、南瓜、人参、豆など、剣淵町の平均収穫量をもとに目標収穫量を設定した。平成20年度は収入3,454千円（作付収入2,789千円、仕入販売収入665千円）を目指す。直接販売強化のための取り組み（パンフレット、HPなど）を進める。</p> <p>2. 農産加工科 ジュース製造は例年並みを見込むが、その他の加工食品（もち、煮豆、味噌など）を強化し、平成20年度は収入2,600千円を目指す。もちや煮豆の製品開発とパッケージの改善などを強化する。ジュースはトマト以外の期間に作れるものの候補も検討する。</p> <p>3. 喫茶「らくがき」 3,000千円（うち喫茶2,100千円、仕入販売900千円）の売上確保と経費の管理。</p> <p>4. 窯業科、さおり織 売上の拡大はさほど望めず、材料費や光熱費もかかり工賃部分は持ち出しとなるが、福祉的観点から必要な事業であり、他の部門の収益でのカバーを目指す。将来的は生活介護としての日中活動提供としたい。</p> <p style="text-align: center;">平成20年度計画（単位：千円）</p> <table border="1" data-bbox="316 1025 1407 1193"> <thead> <tr> <th></th> <th>農業</th> <th>農産加工</th> <th>喫茶</th> <th>窯業</th> <th>さおり織</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上</td> <td>3,454</td> <td>2,600</td> <td>3,000</td> <td>200</td> <td>250</td> <td>9,504</td> </tr> <tr> <td>原価・経費</td> <td>3,134</td> <td>900</td> <td>2,100</td> <td>550</td> <td>760</td> <td>7,443</td> </tr> <tr> <td>工賃</td> <td>552</td> <td>888</td> <td>240</td> <td>192</td> <td>816</td> <td>2,688</td> </tr> </tbody> </table>		農業	農産加工	喫茶	窯業	さおり織	合計	売上	3,454	2,600	3,000	200	250	9,504	原価・経費	3,134	900	2,100	550	760	7,443	工賃	552	888	240	192	816	2,688
	農業	農産加工	喫茶	窯業	さおり織	合計																							
売上	3,454	2,600	3,000	200	250	9,504																							
原価・経費	3,134	900	2,100	550	760	7,443																							
工賃	552	888	240	192	816	2,688																							

③ ②の基本方針に関する現状と課題

経営的な視点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 反収量の増加、販売力の向上 ・ 販売力のある商品の開発
福祉的な視点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営的には赤字であっても福祉的視点から利用者の活動の場となっている事業（窯業、さおり織）もあり、活動提供としてはやめることはできないが。授産活動（就労継続 B 型）とした取り組みからははずしていきける。

④ 現段階で考えられる改善の方策と、行政、福祉団体、経済団体、企業、住民等に望むこと

<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業部門における地域水準の収量確保に関する助言と冬場の作業確保。 ・ 新商品開発（煮豆など）における地域住民、企業のアドバイス。など

(2) 作業別の取組方針

※ 複数の作業科目がある事業所は、従事する利用者の多い作業から順に3つまで記載すること。

※ 取組方針欄は、該当項目を囲むこと。

※ 利用者の状態や福祉的支援についても考慮して記載すること。

作業名①	農業科
取組方針	<p style="text-align: center;"> 強化 現状維持 縮小 撤退 </p>
理由	<p>(理由) 全体で 4.5ha の農地を所有し、単位あたり収量を増やす余地もある。有機農産物の確実な販売ルート（大地の会）がある。</p> <hr/> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】 ・有機農産物の確実な販売ルート（大地の会）を持っている。</p> <p>【弱み】 ・天候に左右されるため収量や品質が年度ごとに安定せず、生産技術もまだ安定していない。 ・農地の維持や地力づくりが弱い。</p> <p>【機会】 ・反あたり収量が地域の平均より劣るため、増収の余地がある。 ・豆類の栽培（大豆、小豆、金時、とら豆、黒豆）により、地づくりと加工部門の強化がはかれる。</p> <p>【脅威】 ・天候不順。農産物価格の下落。</p>
目標	<p>・単位面積あたり収量を増やし、平成 20 年度農産物収入 2,789 千円、仕入販売収入 665 千円、合計 3,454 千円を目標とする。</p>
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など) ・除草作業の徹底などにより反収量を増やし町平均の品目ごとに 6~9 割の収量を確保する。 ・直接販売を強化する。 ・冬場の受託作業などを確保し農業科としての増収を図る。</p> <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など) ・有機肥料の効果的投入。 ・次年度の種代節約のための自家種苗の確保。 など</p>

作業名②	食品加工科・喫茶「らくがき」
取組方針	<p style="text-align: center;"> 強化 現状維持 縮小 撤退 </p>
理由	<p>(理由) トマトジュース部門が安定。加工施設は時期的および面積的に余力がある。</p> <p>経営環境分析 ※ 内部環境（〔強み〕、〔弱み〕）、外部環境（〔機会〕、〔脅威〕）を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ トマトジュース部門の安定的な利益。委託生産のため販売・保管リスクが少ない。 ・ 喫茶部門は公共施設内で、一定の集客がある。 <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ジュース、フライドポテトなど季節商品のため通年の安定した売上ではない。 <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 道の駅で販売拡大の余地がある。 <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 天候の影響でトマトが不作な場合は打撃を受ける。
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ ジュース、喫茶部門の安定的な収入の確保。 ・ 食品衛生対策の徹底（虫対策、作業服の改善）。 ・ パンフレット、パッケージの改良。 ・ 新商品の開発（もち関連、煮豆など）。 ・ 工賃支払後で812千円の利益を目標とする。
具体的な目標達成策	<p>① 収入面について （商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ トマトジュースは委託生産であり、例年並みの売上（1,838千円）を見込む。 ・ 芋団子、もち、フライドポテト、煮豆などを強化し全体での増収を図る。食品加工科で2,600千円の売上を目標とする。 ・ 喫茶部門は前年並みの喫茶2,100千円、仕入販売900千円の合計3,000千円を目標とする。 <p>② 支出面について （仕入れ、業務改善、コスト低減など）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 材料費は、自家栽培の農産品も利用するため86千円程度に抑える。委託生産が主なのでコスト低減は限定的である。 ・ 水道光熱費400千円、印刷代150千円など一般経費計900に抑える。

作業名③	窯業科・さおり織
取組方針	強化 現状維持 縮小 撤退
理由	<p>(理由) 経営的には利益の出ない部門だが福祉的視点から継続方針とする。</p> <p>経営環境分析 ※ 内部環境 (〔強み〕、〔弱み〕)、外部環境 (〔機会〕、〔脅威〕) を自己において整理することで、経営方針等を策定する材料とするものです。可能であれば記載してください。</p> <p>【強み】 ・ 利用者の生きがいを実現できる作業である。</p> <p>【弱み】 ・ 原材料費を上回る売上金額の確保が見込めない。 ・ 商品の性格上、大量かつ安定的に販売できる商品ではない。</p> <p>【機会】 ・ 飛躍的に技術が向上し、顧客が確保できれば高い価格で販売できる可能性がある。</p> <p>【脅威】 ・</p>
目標	窯業科で 200 千円、さおり織で 250 千円の売上を目標とする。
具体的な 目標達成策	<p>① 収入面について (商品開発、価格設定、販路拡大、宣伝広告など) ・ 窯業科で 200 千円、さおり織で 250 千円の売上を見込む (前年並み)。</p> <p>② 支出面について (仕入れ、業務改善、コスト低減など) ・ 原材料費、光熱費等の管理徹底を図る。</p>

V 取組の年次計画

※取り組む事項を簡潔に記載してください。

19年度 (実施済を含む)

- ・各作業科の見直しを検討
- ・工賃向上計画の策定
- ・農業科・・・かぼちゃの面積拡大
- ・農産加工科・・・新商品（もち、いも団子など）の開発

20年度

- ・農業科、農産加工科における目標達成のための具体策の検討
- ・各科の新規事業取り組み開始
- ・利用者研修会（視察）の実施

21年度

- ・顧客管理とマーケティングの強化。ホームページの充実。
- ・生産加工設備の充実。
- ・作付面積割合の見直し。

22年度

- ・作業科ごとの採算の見直しと方向性の再検討。

・

23年度

・

・