

[シート1] 事業所概要

法人名	NPO法人浜松地区精神保健福祉会明生会
法人代表者名	赤池 千明
施設名	つばめ創社
施設長名	高橋 浩万
事業担当者名	牛嶋 和子
事業所・種別	就労継続支援B型
移行状況	
開設年月日	平成12年4月1日
所在地	静岡県浜松市中区西浅田1丁目9-9
利用者の障害程度	身体 名
	知的 2名
	精神 22名
	その他 名
定員数	20名
職員数	男性 2名
	女性 5名
	全体 7名
工賃決定方法	職員間で協議
工賃支払方法	月始め 現金支給
福祉活動の直接指導員数	2名
授産活動事業の職員数	4名
経営理念 (定款等から記載可)	精神障害者及びその支援者並びに一般市民に対して支援、援助等の福祉に関する事業を行い、ノーマライゼーション(等しく生きる社会の実現)を目指す活動を通じて障害者及びその家族の社会福祉の実現と地域社会の福祉の増進に寄与することを目的とする。
事業内容	自主事業 縫製品 アクセサリー 下請事業 箱折 車部品の加工 タオルセット ダンボール糊付け
その他特記事項	

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	4,306	円	5,280	円	5,388	円		%
時間額	68	円	46	円	77	円		%

イ 目標との差額

平成29年度設定目標工賃	月額	6,500	円
	時間額	80	円
実績との差額	月額	△ 1,112	円
	時間額	△ 13	円

- ・H27～29計画未策定の事業所はアのみ記入
- ・H30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)

箱折等の受注量が減った。単価の安い作業が中心だった。自主事業の縫製品は新しい形の商品をつくり好評だった。アクセサリーも作り、販売して実績を上げている。

[シート2.2] 現状の把握 下表の視点を参考にして、シート3「クロスSWOT分析」を埋める。

<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) *財務分析結果などより	オールしずおかに加盟	財源不足
競争上の優位性(商品・サービス、技術、品質、価格、材料など)	品質意識が高い	
知名度、評判、ブランドなど	価格が安い	知名度がない
人脈、ネットワーク	オールしずおかに加盟	
生産性、効率性、設備力	エアコン等作業環境	手作業
販売力、商品・製品力		情報力がない
福祉力、倫理力	職員の意識が高い	
風土、習慣	工業都市	

外部環境の例示	機会	脅威
政治、経済、法令、科学技術など		給付費の減少
市場トレンド、消費者志向	手作り志向	商品の低下価格
競合性		ライバル多数
立地	街中 交通の便が良い	

[シート3] クロスSWOT分析

下請事業(箱折 タオルセット ダンボール接着 車の部品の組み立て ゴムバリトリ)

<p>外部環境</p> <p>内部環境</p>	<p>S(強み)</p> <p>全ての作業ができる利用者がいる 意欲・目標を各利用者が心得ている 自分たちで検品(品質保持)ができる 作業スペースが確保されている 冷暖房完備 軽自動車が2台ある</p>	<p>W(弱み)</p> <p>精神障がいの特性 体調不良・こだわり・作業速度が速すぎ・遅すぎ 両極端</p> <p>出勤率が悪い 短時間労働者が多い 大量に受注できない・納期が守れない可能性あり</p>
<p>O(機会)</p> <p>取引先と信頼関係が築けている</p> <p>常時、情報交換ができる</p> <p>街中にある</p>	<p>SO戦略(強みによる機会創出)</p> <p>作業量を増やす 効率の良い作業 無駄をなくす 信用・信頼の維持(品質・納期)</p>	<p>WO戦略(弱みの補完による機会創出)</p> <p>繊細な作業 不良の発見を報告 品質確保</p>
<p>T(脅威)</p> <p>世の中の景気や季節で受注ができなくなる</p> <p>単価が下げられる</p> <p>作業の高度化(工程数が多くなる)</p>	<p>ST戦略(強みで脅威への対処)</p> <p>取り引き先の注文に応じる(急な注文 高度な作業)</p> <p>利用者全体のスキルアップ</p>	<p>WT戦略(弱みと脅威の最小化、リスク回避の対処)</p> <p>障がいを理解してもらう 新規の作業を探す 情報入手(オールしずおか等)</p>

[シート3] クロスSWOT分析

自主事業(縫製・アクセサリ等)

<p>外部環境</p> <p>内部環境</p>	<p>S(強み)</p> <p>技術を指導できる職員がいる ボランティアがいる 価格を自分達で決めることができる 材料は寄付していただいている マシンが2台設置</p>	<p>W(弱み)</p> <p>作業員(利用者)が少数 体調(心身共に)が不安定・・・作業量が上がらな 手作りのため。量産ができない 宣伝をしていない 売れないもの・・・在庫の増加</p>
<p>O(機会)</p> <p>固定客がいる 販売箇所が確保されている イベントに参加しその場で販売する 作業所連合会・わに加盟している</p>	<p>SO戦略(強みによる機会創出)</p> <p>手作り 安全 安心 自分たちのアイデアを取り入れることができる</p>	<p>WO戦略(弱みの補完による機会創出)</p> <p>作業できる利用者を増やす 材料の寄付をアピール 作業員の体調管理 一品ものを製造する・・・付加価値があるもの</p>
<p>T(脅威)</p> <p>ライバルが多い 同じものがたくさん販売されている 需要を満たさないと売れなくなる</p>	<p>ST戦略(強みで脅威への対処)</p> <p>作業員(利用者)職員のスキルアップ ライバルを味方にする・・・情報共有等</p>	<p>WT戦略(弱みと脅威の最小化、リスク回避の対処)</p> <p>製品の宣伝 市場調査 在庫管理</p>

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	1,600,000	1,700,000	1,800,000	
限界収入⑨	①－②	1,580,000	1,675,000	1,770,000	
収支差額⑩	⑨－⑪	120,000	17,000	15,000	
工賃総額	21	1,400,000	1,600,000	1,700,000	
利用者数	20	20	20	20	
目標平均工賃	23	5,833	6,666	7,083	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	1,600,000	1,700,000	1,800,000	
限界収入⑨	①－②	1,580,000	1,675,000	1,770,000	
収支差額⑩	⑨－⑪	120,000	17,000	15,000	
工賃総額	21	1,400,000	1,600,000	1,700,000	
利用者数	20	20	20	20	
延利用人数	24	240	240	240	
目標平均工賃	25	53	60	64	円

* Noは、シート7「変動損益計画書」と連動
但し、特に、収入額などの実現可能性をチェック(検証)する。

[シート4.2] 工賃引上げに向けた改善策

下請事業・・・作業し易い環境づくり 単価の高い作業に取り組む 自主事業(縫製・アクセサリ)・・・需要の情報収集 販売箇所の開拓 利用者・・・心身の健康の見守りや相談

具体的取組

[シート5] 目標達成に向けた具体的取組

*** 事業毎に、このシートを作成する**

事業名	下請事業(箱折・タオルセット・ダンボール・バリトリ・分別・車の部品の組み立て)				
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				
製造の能力向上・教育(誰でもができるように)・効率UP					
取組根拠	根拠・理由	作業に偏りがある利用者			
	SWOT分析(当該事業関連の項目をピックアップする。)				
	強み	能力の高い利用者がある			
	弱み	受注量が確定されていない。単価の交渉ができない。利用者の体調が安定しない。			
	機会	業者と信頼関係ができています。			
脅威	利用者が無断で休む。能力の高い利用者の退所。				
目標・目標値	売上 15万円/月				
改善テーマ	体調を考慮しつつ、効率の良い作業を行い受注量を増加する。納期を守り、不良を減らす。				
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)				
	営業活動・情報収集(作業所連合会・オールしずおか)				
	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)				
	効率の良い作業の検討・体調管理・教育(作業能力UP)				
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

*** 事業毎に、このシートを作成する**

事業名	自主事業(縫製・アクセサリー)														
取組方針	<table border="1"> <tr> <td>A.強化</td> <td>B.現状維持</td> <td>C.縮小</td> <td>D.撤退</td> <td>E.その他</td> </tr> <tr> <td colspan="5">* A強化～Eその他のいずれか1つの方向を選択</td> </tr> </table>					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				
	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															
新規の販売場所の開拓、拡大															
取組根拠	根拠・理由	製品の質が良いので販売場所が増えれば売り揚げが上がる。													
	SWOT分析(当該事業関連の項目をピックアップする。)														
	強み	販売箇所が確保されている。手作り(特注品やオリジナル品に対応できる)。材料の寄付。価格を操作できる。													
	弱み	固定の販売箇所が一か所しかない。手作りのため生産量が限られている。作業者が少ない。													
	機会	ボランティアの募集。作業者の育成。スキルアップ。販売箇所の開拓。													
脅威	ライバルが多い。価格の下落。在庫の増加。														
目標・目標値	4万円/月														
改善テーマ	新製品を考え、作る。種類を増やす。														
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)														
	売れ筋や販売箇所の情報収集(オールしずおか、作業所連合会)。宣伝活動。														
	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)														
	材料の寄付の告知(広報等)。効率の良い作業方法を開発。														
その他															

[シート6] 目標達成に向けた取組(新規事業、設備投資の場合に使用。なければ記入不要)

新規事業名			
取組方針	A.新規事業	B.設備投資(規模拡大)	C.その他
商品・サービスの内容と対応	商品サービスの内容		
	対象顧客(ターゲット)		
	市場規模		
	販路		
	その他		
競合	競合状況		
差別化	差別化の視点		
設備投資と資金	設備投資計画		
	資金計画		
	収支計画と工賃向上計画		

[シート7] 変動損益計画書

(単位:円)

		等式	30年度 金額	31年度 金額	32年度 金額	年度 金額	年度 金額
①	収入額		1,600,000	1,700,000	1,800,000		
②	変動費	③～⑦計	20,000	25,000	30,000	0	0
③	商品仕入高		0	0	0		
④	材料費		20,000	25,000	30,000		
⑤	外注加工費		0	0	0		
⑥	水道光熱費		0	0	0		
⑦	その他		0	0	0		
⑧	変動費率	②÷①×100	1.25	1.47	1.60		
⑨	限界収入	①－②	1,580,000	1,675,000	1,770,000		
⑩	限界収入比率	⑨÷①×100	98.8	98.5	98.3		
⑪	固定費	⑫～⑱計	1,460,000	1,658,000	1,755,000	0	0
⑫	利用者工賃		1,400,000	1,600,000	1,700,000		
⑬	指導員等給与		0	0	0		
⑭	旅費交通費		0	0	0		
⑮	消耗品費		40,000	40,000	40,000		
⑯	通信運搬費		0	0	0		
⑰	減価償却費		20,000	18,000	15,000		
⑱	その他固定費		0	0	0		
⑲	収支差額	⑨－⑪	120,000	17,000	15,000		
⑳	利用者数		20	20	20		
21	工賃総額	⑫	1,400,000	1,600,000	1,700,000		
22	1人当たり平均工賃/年	21÷⑳	70,000	80,000	85,000		
23	1人当たり平均工賃/月	22÷12ヶ月	5,833	6,666	7,086		
24	利用者全労働時間		26,400	26,400	26,400		
25	1人当たり平均工賃/時	21÷24	53	60	64		