

平成29年度 つなぎ工房事業計画（案）

作成者：管理者 池田 健太

1. 方針

障がいのある方々の地域生活を支える上で、働きやすい環境を整備し、一人ひとりのライフステージを本人や保護者、ご家族とともに描き、実現に向けて支援していく。

つなぎ工房の作業・自己決定を尊重した上で、安易な保護や管理とならぬよう細心の注意を払い、質の良いサービスを追求し、提供していく。

利用者一人ひとりと接する時間を多くもつよう心がけ、小さな変化に気付き、ニーズを拾い上げることができるよう支援を行うとともに、各家庭と情報の交換・共有を行い、信頼関係づくりにより一層力を入れていく。

2. 基本理念

ノーマライゼーションの理念に基づき、誰もが幸福であるために、利用者、ご家族、スタッフ、地域社会、自然と「ともに生きる」という共存共栄、自利利他のもと、支援を行っていく。

3. 事業所名、住所、サービスの種類、人員配置

事業所名：つなぎ工房

住所：〒088-3212 川上郡弟子屈町泉2丁目5番14号

電話：015-482-5323

e-mail：koubou@tetsunagi.jp

サービスの種類：就労継続支援B型（定員25名）

※就労移行支援を行っていたが、平成29年4月からは利用者がいない為、廃止となる

※定員を20名に変更予定。

人員配置：管理者兼サービス管理責任者 1名

就労支援員 1名 職業指導員 2名 生活支援員 4名

4. 工賃

内職課 時給100円 便利屋、販売課、石鹸課 115円 椎茸課 150円

賞与年2回支給（8月、12月）

5. 取り組み

(1) 一般就労が困難な利用者の方に対して、生きがいを感じられるような労働の場を提供する。また、一般就労に備えた準備をしていく。

- ・個人の能力にあった（活かせる）作業の提供
- ・地域の中で豊かに生活ができる為の工賃支給
- ・作業の中で、一般就労に向けた基礎体力作り
定期的な運動が必要。

(2) 作業の充実化を図る。

- ・利用者主体の作業体系の確立 ～役割の分担～
(それぞれの作業の中で責任を持ち、利用者間で報告等が行える仕組み作り)
- ・便利屋～作業手順の明確化、接客マナー・体力向上
- ・椎茸～原点に戻り、基本的な栽培管理の習得、改善、
利用者間及び職員間の連携向上
- ・販売～基本的な接客マナーの取得、販売商品の知識向上、
新製品の模索
- ・その年の流行をいち早くキャッチし、売上増加につながる商品の開発、販売。
- ・作業の基礎を身につけ、様々なことに応用し作業のレベルアップを目指す。

(3) 利用者への生活全般の支援

- ・利用者と個別に面談する時間を設け、それを支援計画に反映し、計画に沿った支援を進めていく。
- ・出勤時、必要に応じて血圧測定や体重測定、視診等を行い、利用者の健康状態を把握する。そして、症状の軽減に努めていく。(ダイエット、服薬の管理、通院時の状態報告書の作成など)
また、医療機関や役場等の関係機関との連携を図り、利用者にとってプラスになるよう努めていく。

(4) 作業環境の整備

- ・誰もが集中して安心安全に作業に取り組めるよう、座席の位置や備品等の配置に工夫をする。

(5) 職員の支援技術向上

職員としての自覚をきちんと持ったうえで、適切な助言や支援が出来る様、日々研究、実践を行うとともに、その情報を職員間で共有していく。

(6) 余暇活動「レクリエーションたいむ」、「でこぼこ」

利用者の方々から希望を募り、心身のリフレッシュを行う事でより一層作業がはかどるよう可能な限り実施していく。開催日はレク、でこぼこともに月二回ずつ程度を予定。

例：カラオケ、魚釣り、ボウリング、買い物、お茶会など。

(7) 鉏路市民防災センター研修

近年、多方面での自然災害の発生が多く、有事に際は自分自身で身を守ることが出来るべく、常日頃から防災意識を高く持てるよう、年1回の研修を実施する。

(8) 心豊かな生活環境づくり～芸術鑑賞～

外部より個人・団体の方を招き、コンサート等を開催し、芸術に触れる機会を設ける。

作業から一呼吸置くことで、心身のリフレッシュを目的とする。

※平成28年度、2回の実績あり。

(9) 保護者・家族とのつながり

・報告・連絡を密に行い、信頼関係づくりや問題等の解決に努める。

・家庭訪問などを通じ、積極的な情報交換を図っていく。

(10) 地域社会とのつながり

・便利屋、移動販売など、地域の方々と接する機会をより一層多くもち、当たり前前の社会参加を目指す。

・町内外のイベント等に積極的に参加し、てつなぎ工房をより多くの方々に認知していただく機会を設ける。

・自分たちが生まれた町、自分たちが住んでいる町、そして日頃からお世話になっている町に感謝の気持ちをもちながら定期的な清掃活動を行い、環境整備に努める。

(11) 調査・研究・実践

・障がい者は地域社会で生きていく中で生活の質を高めるにはどういった手だてが必要なのかを考え、検討を重ねながら、実践していく。

(12) 利用者自治会活動

・利用者が主体となり、働きやすい環境づくりや行事を企画していく。

自発的に行動を起こすことにより、それが力・自信へとつながり、活動の場をより一層広げていけるよう支援を行う。

(13) バンド活動

利用者が中心となってそれに職員が加わり、町内外のイベントで披露できるよう活動を行っている。日々の作業だけでは得られないものが沢山あり、1つの音・音楽が完成した時の喜びは一人（ひとしお）である。

(14) 障害者スポーツ大会（競技：フットベースボール）

てつなぎの毎年の恒例行事になっており、法人内の利用者を対象にチームを結成し年1回の大会に出場している。

作業にも必要不可欠である「チームワーク」を養うことができ、皆気合を入れて臨んでいる。

6. 雇用支援の推進

(1) 就労に向けた活動

- ・意欲・希望のある方には、履歴書の書き方の勉強や、利用者とともにハローワーク等へ行き、どのような求人があるのかなど、就労に向けた活動を行う。

(2) 就業場所の自主運営

- ・就労継続支援 B 型でも水準の高い工賃をもらって作業していけるよう整備をすすめる。

(3) 職場実習の推進

- ・実習受け入れ企業を把握し、実習先を提示し促進を図っていく。
- ・企業に対し、実習受け入れについて積極的に依頼していく。

7. 年間計画

| | | | |
|----|---|-----|---|
| 4月 | ・利用者自治会総会 | 10月 | ・旅行 ・ふれあい祭り出店 ・つるい市場出店 |
| 5月 | | 11月 | ・健康診断 ・防災訓練（避難・消火） ・厚岸町こう福祉21出店 ・職域かくし芸大会参加予定 ・釧路専門学校 釧専祭出店 |
| 6月 | ・防災訓練（避難・消火） ・フリーマーケット | 12月 | ・クリスマス会 ・忘年会 ・大掃除 ・年末休暇 |
| 7月 | ・摩周の里夏まつり出店 | 1月 | ・年始休暇 ・新年会 |
| 8月 | ・くればすフェスタ出店 ・キャンプ・お盆休み ・NTT 釧路支店焼肉パーティー出店 | 2月 | ・釧路市民防災センター研修 ・中標津町福祉のつどい出店 |
| 9月 | ・鶴居村ふるさとまつり出店 | 3月 | ・防災訓練（地震想定） ・おつかれさま会 |

- ・他団体・市町村・施設等での販売（出店）依頼があった場合は、その都度協議を行い可能な限り参加する。
- ・家庭訪問は、各家庭と日程調整を行い、順次進めていく。

平成29年度食物内職課事業計画（案）

担当 齊藤 美香 武山 順子

■目標

利用者の体力及び生活の質の向上、精神面でのサポートを行うなど、快適に作業できる環境を整え、仕事に対する充実感が得られるようサービスを提供する。

■作業内容

- ・食物部門 菓子製造
- ・内職部門 カレンダー、手すきハガキ、手芸（ビーズ、シュシュ作成など）
畑作業、体操など。

■具体的内容

1. 道の駅での販売を拡大

- ・観光シーズンを狙い、子どもや女性をターゲットとし、手に取って見てもらえるようかわいいデザインの物や、実用性があるものを作製し、常時道の駅に在庫がある状態にする。
- ・菓子は、瞬く間に売れるので、これも在庫を切らすことの無いよう、こまめに在庫確認が必要。

2. 商品のPR

- ・見やすいディスプレイはどういったものか常に考察し、お客さんの反応を見ながら展開をしていく。
- ・誰がどういう想いで使ったかなどをPOPにする。
- ・販売課と連携を図り、商品と一緒にてつなぎの通信やお得な情報などを渡す。
→てつなぎのPRにもなる。
- ・デザインのバリエーションを豊富に。
包装、いろどりなど、まずは手に取って見ていただくことを第一目標としていく。

3. 新商品の考案

〈食物〉

- ・現状はクッキーのみであり、新しい菓子にも制作していきたいが、まず第一段階としてクッキーのバリエーションを増やすところからはじめていきたい。
現在はフレーバーはプレーンのみ。チョコチップ、ココア、アーモンドなど試作をしながら増やしていきたい。
- ・第2段階として、クッキーではない新たな菓子へ挑戦していきたい。
例：マフィン、シフォンケーキなど。

〈内職〉

- ・徐々に商品のラインナップが増えつつあるが、売り上げが伸びていかないのが現状である。どういったものが需要があるのか、よくリサーチをし、ヒット商品を生み出していきたい。また、ほかでは作ってないオリジナル商品で勝負をしていきたい。

■長期的視野で…

- ・挨拶、礼儀など生活をしていくうえで必要不可欠なマナーの指導
- ・報告、連絡、相談、確認を一連の動作で行える仕組み作り。
→わかりやすいフローチャートを作製し、視覚的に理解しやすいようにする。
- ・利用者が主体となり、自発的に作業が行える仕組み作り
班長を主体としたチームの形成。
利用者間での報告や連絡など。
朝、夕のミーティングの励行。
「ありがとう」と感謝の気持ちを自然と述べることができる機会の提供。

■予算

| | | |
|-------|----|---------------------------|
| ・収入の部 | 食物 | 550,000 円 (菓子、販売会等での売り上げ) |
| | 内職 | 150,000 円 (上記内職部門作業の売り上げ) |
| | 合計 | 800,000 円 |

・支出の部

原材料費・包材費など

| | |
|----|-----------|
| 食物 | 200,000 円 |
| 内職 | 30,000 円 |

| | |
|----|-------------|
| 工賃 | 1,000,000 円 |
| 合計 | 1,230,000 円 |

平成29年度 椎茸栽培事業計画(案)

担当職員:阿部恵智子、丸田幸男

■事業目標

- ・作業技術の向上と栽培知識の強化
- ・作業に携わる人全ての連携の強化
- ・安心、安全な椎茸の生産。

■予算

| 収入の部 | | ¥9,749,160 | 支出の部 | | 8,970,000 |
|--------|-------|------------|-----------|--|------------|
| 収 入 | | | 支 出 | | |
| 収量(kg) | | | | | |
| 4月 | 950 | ¥923,400 | 菌床代 | | ¥3,890,000 |
| 5月 | 850 | ¥826,200 | 消耗品 | | ¥300,000 |
| 6月 | 830 | ¥806,760 | 消耗備品費 | | ¥50,000 |
| 7月 | 800 | ¥777,600 | 修繕費 | | ¥100,000 |
| 8月 | 700 | ¥680,400 | 通信運搬費 | | ¥600,000 |
| 9月 | 800 | ¥777,600 | 水道光熱費 | | ¥2,000,000 |
| 10月 | 950 | ¥923,400 | 土地賃借料 | | ¥80,000 |
| 11月 | 800 | ¥777,600 | その他雑費等 | | ¥50,000 |
| 12月 | 1000 | ¥972,000 | 工賃(利用者6名) | | ¥1,900,000 |
| 1月 | 750 | ¥729,000 | | | |
| 2月 | 850 | ¥826,200 | | | |
| 3月 | 750 | ¥729,000 | | | |
| 合 計 | 10030 | ¥9,749,160 | 合 計 | | ¥8,970,000 |

※100gで換算し、90%を乗し算出。

※今までのデータをもとに算出。

事業収支 ¥779,160

○菌床… 一度に仕入れる個数は3,700個。2ヶ月に1回の仕入れ、計年6回となる。
(一玉 162円(税込))

○工賃… 月平均20,000円×利用者数7名×12ヶ月 + 賞与年2回

○収量… 前年度のデータを基に算出をしている。

○価格… 価格は100g商品あたりの換算として平均値での計算。冬期間は灯油代を考慮し、
値上げをしている。

夏価格 …4月～10月 冬価格 …11月～3月

生椎茸(100g換算)

| | | | | | |
|--|------|------|----------|-------|------|
| | 夏価格 | 冬価格 | | 乾しいたけ | |
| | 108円 | 121円 | スライス 60g | | 600円 |
| | | | ホール 90g | | 800円 |

■販路

- ・(株)福原 ・Aコープてしかが店 ・ビックリッキー弟子屈店 ・給食センター
- ・道の駅「摩周温泉」 ・かくふじ商店 ・蕎麦処 丈の家 ・(有)瀬川食品
- ・町内飲食店 ・共生会グループ ・法人内他事業所 ・東京築地市場 ・個人 など

平成28年7月より共生会グループと取引が開始となっている。

道の駅はシーズンになると観光客がとても多いので、そのタイミングを逃さぬよう常時陳列されているようこまめにチェックをしていく。

各種販売会等で大々的にしいたけのPRを行い、販売促進につなげていきたい。

■取り組み

・ハウス管理

きのこの奇形、損傷等を防止する為に、除袋時から棚を少し余裕をもって使用するなどの工夫をする。

また、収穫時はもちろんのこと、日中の空いた時間を有効的に利用をし、菌床同士の間隔の調整を行い、より良い規格で出荷出来る様管理を行う。

昼夜問わず温度、湿度、空気の流れが重要である。日中はとくに厳重に管理をし、菌床やきのこの状態に見極めて作業を行う。

※怠ってしまうと、発生不良、カビの発生、水分の多いきのこの原因となる。

美味しいきのこを生産するためには、一つひとつの菌床の状態を把握することがとても大切である。手間暇を惜しまず管理を行っていきたい。

・ケガの防止

ケガのリスクを最小限にするために、屋外及びハウス内で作業を行うときは、帽子の着用を徹底し、作業に応じては手袋の着用も促していく

・衛生管理の徹底

食品を扱う事業所として、毛髪やごみの混入は絶対に避ける必要がある。その為にも、ハウス内、作業棟(パックセンター)内ともに整理整頓、清潔を保ち、管理を徹底する。

・連携をとれる体制を構築

作業の引き継ぎ等が確実に行われるよう、日直を中心とした作業体制を取り入れる。

日直は職員とともに作業の進捗状況をチェックしながら作業を行い、必要に応じて指示が出せるようにする。各々がしっかりと確実に作業に取り組めるよう支援を行う。

・携わる職員の知識及び技術の向上

職員の知識が不足しているが故に、的確な指示が出せずにいることが多い。

研修会等には積極的に参加するなどし知識の強化を図っていく。

また、他の椎茸栽培農家との情報交換も図れるよう取り組んでいきたい。

・更なる収入増加を目指して

現在、個人で直接買いに来るお客様が多く、また、共生会グループでもたくさん購入していただいているので、生産が徐々に追いついていないことが多い。

ビニールハウスを早いうちに増設できるようすすめていく。

平成29年度 販売部事業計画(案)

作成者:池田 健太

■目標

- ・笑顔を大切にし、お客様に喜んでいただける販売を行う。
- ・お互いに協力して作業し、お互いを認め合い、成果をあげる喜びを共有する。

■具体的内容

①売上向上を目指して

○接客及び接客マナーの習得

- ・お客様との第一声は挨拶から始まるので、挨拶の大切さを理解し、自然と挨拶ができるよう支援を行う。
- ・知っているお客様に対しては、きちんと名前と呼べるよう支援を行う。
- ・様々な場面に対応できるよう、SSTを取り入れ自然と対応が出来るよう取り組む。
- ・自然と笑顔がこぼれるよう、豊かな感受性を身につける。

○商品の知識向上

- ・正しい商品知識を身につけ、お客様に説明が出来るようにする。
- ・美味しい食べ方、レシピなどを紹介できるようにする。

○販売の工夫

- ・商品がお客様の目に留まるよう様々なPOPを作製する。
- ・平面的な陳列ではなく、立体的に陳列ができるよう、練習や研究を重ねる。
- ・効率よくかつスピーディーに商品の陳列ができるよう支援を行う。

②長期視野で取り組む

○事務能力の向上

- ・漢字や数字など文字の書き方を練習。
- ・領収書の書き方の練習。
- ・パソコンの操作の習得。(誰もが使えるように)
- ・計算の練習を行い、スピーディーな会計を目指す。

○協力体制の確立

- ・相手を気遣い、何かあった時はフォローできる体制を構築する。
- ・広い視野を持てるように。

○落ち着いて作業に取り組めるように

- ・商品一つひとつを大切に、それぞれに作り手の思いが込められているということを忘れないように日々働きかけていく。
- ・何の為の販売なのかということを理解する為に、時々原点に戻る必要がある。

■ 予算

| 収入の部 | | 支出の部 | |
|--------------|-----------|--------------|-----------|
| パン売上(おちゃらけ亭) | 1,230,000 | パン仕入(おちゃらけ亭) | 820,000 |
| パン売上(みゆうみゆう) | 216,000 | パン仕入(みゆうみゆう) | 180,000 |
| その他売上 | 770,000 | その他仕入 | 550,000 |
| ペ縄売上 | 180,000 | しめ縄仕入 | 130,000 |
| 道の駅売上 | 200,000 | 利用者工賃 | 420,000 |
| びゅあめいど売上 | 60,000 | 消耗品 | 30,000 |
| のんき屋売上 | 60,000 | 消耗備品 | 20,000 |
| 各種販売会売上 | 130,000 | 車両燃料費 | 60,000 |
| 合 計 | 2,846,000 | 合 計 | 2,210,000 |

収支 636,000

※各作業課の売上は計算に含まれていません。

※その他の内訳は(みそ、しょうゆ、佃煮、ヨーグルトなど)

※工賃は2人分 平成28年度の実績をもとに算出。

※車両燃料費は年間5000km走行、ガソリン価格120円/10kmで算出。

■事業目標

石鹼製造を通して、地域との交流を図り、「ともに生きる」喜びを分かち合う。

■具体的内容

・安定した製造

注文にすぐ応えられるよう、定期的に製造を行い、在庫の確保に努める。

・徹底した安全管理

劇薬(苛性ソーダ)を使用するので、特性をしっかりと理解したうえで、作業に臨むことを徹底する。

・石鹼製造者を育成

現在、施設長のみが製造に携わっているので、他の職員も製造することができるよう、製造者を育成する。

・宣伝活動

「自分たちの石鹼はこんなにすごいんだ!」「こんな使い方もあるんだ!」
という気持ちをチラシやリーフレットという形に表し、積極的に活用し宣伝を行う。

・顧客管理

大口で購入してくださるお客さんを手放すことの無いよう、しっかりと対応を行う。
定期的な営業も行う。

・規格外品の商品化。

規格外品、いわゆるハネ品をきちんと商品化し、売り上げ増に努める。
例)ハネ品の詰め合わせとして販売。

■予算

収入の部

| | |
|----|--------|
| 売上 | 150000 |
|----|--------|

支出の部

| | |
|-----------|---------------|
| 原材料費 | 30000 |
| 消耗品費 | 10000 |
| 消耗備品費 | 10000 |
| 工賃 | 180000 |
| <u>合計</u> | <u>230000</u> |

事業収支 △80,000円

平成29年度 便利屋事業計画（案）

担当職員：三浦 通、原 見樹

■事業目標

- ①新規顧客獲得の為、新たにチラシを作製し、営業活動に力を入れる。
- ②作業料金体系の見直し及び改善
- ③体力の向上
- ④安全管理の徹底

■具体的内容

- ・早急にチラシの見直し作成を行い、作業の空いた時間などを有効に使用し、ポストイング及び営業活動を行う。チラシの内容については誰が見ても分かりやすいものにする。
- ・古紙回収は、現在安定した回収量があるが、今後更なる回収量を増加させる為に、郊外へも拡大する。
- ・一般貨物輸送事業（一般廃棄物限定）がこの度許可されたので、料金設定を見直し、収入の改善を図る。
また、他の作業の料金体系も見直し、作業に見合った料金を設定していきたい。
- ・利用者の体力の低くさが著しく、重たい物を持ってない、すぐに疲れてしまう、外作業に出るのが億劫だといったように、顕著に表れている。日々筋力トレーニングや体操を取り入れ、体力の向上を図る。
- ・労働災害を防止する為に、屋外作業時は帽子着用の徹底化を行っている。各作業に応じて、ヘルメットや手袋の着用、作業に適した服装などを、朝・夕のミーティング時に喚起し、安全管理の徹底を図る。

■予算

収入の部

| | | | | | | |
|------|----|-----------|---|------|---|------------|
| 一般作業 | 平均 | 月250,000円 | × | 12ヶ月 | = | 3,000,000円 |
| 古紙回収 | | 月30,000円 | × | 12ヶ月 | = | 300,000円 |
| | | | | 合計 | | 3,300,000円 |

支出の部

| | | | | | |
|-------|----------|--------------------------|------|------------|-------------------|
| ・備品購入 | 100,000円 | (刈払機老朽化に伴い購入予定。プロモデルを検討) | | | |
| ・消耗品 | 50,000円 | | ・修繕費 | 50,000円 | |
| ・宣伝広告 | 10,000円 | | ・工賃 | 1,050,000円 | |
| | | | | 合計 | 1,260,000円 |
| | | | | 収支 | <u>2,040,000円</u> |