

事業所工賃向上計画

※色付きセルを入力してください。

1. 事業所の概要

作成日 令和6年 4月 15日

(フリカナ)	マントウマンハツカフシキカイヤ			(フリカナ)	ダイヒョウトリシマリヤク タナカマサツキ						
法人名	Man to Man Passo株式会社			法人代表者職・氏名	代表取締役 田中正次						
(フリカナ)	ハツソコウホウ			(フリカナ)	イトウユミ						
事業所名	パツソ工房			施設長名	伊藤友美						
事業所番号	2313300689			目標工賃達成指導員配置加算の申請の有無	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無						
事業所指定年月(西暦)	2023	年	5	月	報酬算定区分(⇒プルダウンから選択)	就労継続支援B型サービス費(Ⅰ)					
事業所所在地	〒	448-0841									
	刈谷市南桜町二丁目58番地1 第3 OTAビル1F										
	TEL	0566-91-6238									
	FAX	0566-91-6237									
	E-mail	passo@mmg.jp									
定員数(作成月時点)	10			名	利用者数(作成月時点)	9			名		
利用者数内訳(作成月時点) ※該当する方がいない項目は0を入力してください。	主たる障害種別	身体		知的		精神		その他		合計	
		0	名	2	名	7	名	0	名	9	名
	年代	～20代		30代		40代		50代		60代～	
3		名	3	名	1	名	2	名	0	名	9
事業所の特徴(事業所の理念、設立経緯等)	【設立の経緯】令和4年1月より就労移行支援事業所を運営するなか、周辺地域において更に幅広い利用者の受け入れを可能にするため開設。 【主な利用者(障害種、年齢層など)】多様な受け入れをしている 【顧客層(企業、官公庁、親族など)】企業 【事業所の理念(めざす姿)】生産活動を通じて生活リズムを整え、一般就労に繋げていく 【立地、地域性】刈谷駅から徒歩3分、大型スーパーが隣接しており利便性が良い 【作業内容】軽作業 【その他、事業所の特徴・雰囲気】清潔で明るく、生産活動に十分な面積を有する										
工賃向上のために達成しなければならない課題事項 ※該当する欄すべてに○を記入してください。	事業所全体の意識改革			○	職員の支援スキル向上			○			
	障害特性に配慮した作業内容の提供				利用者の生産性向上			○			
	生産設備の導入・更新				受注単価の向上						
	販売品の魅力度向上				販路先の拡大						
	その他(自由記述)										

事業所工賃向上計画

(フリガナ)	ハツコウホウ
事業所名	パsson工房

2. 目標工賃の設定

2-1. 実績額と目標工賃

(※年度は変更せずそのままご使用ください。)

	実績額		目標工賃額	
	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
年間売上高(A)	696,287 円	3,680,000 円	3,900,000 円	4,100,000 円
工賃支払総額(B)	494,500 円	2,650,000 円	2,800,000 円	3,000,000 円
年間延べ利用者数(①)	539 人	2,690 人	2,690 人	2,690 人
年間開所日数(②)	135 日	269 日	269 日	269 日
平均利用者数(C)(①/②)※ 小数点第2位以下切り上げ	4.0 人	10.0 人	10.0 人	10.0 人
年間開所月数(D)	6 月	12 月	12 月	12 月
平均工賃月額(B/C/D)	20,604 円	22,083 円	23,333 円	25,000 円

※各年度の目標工賃額は、前年度の額以上としてください。

※令和6年度以降に指定を受けた事業所は、指定年度以降の項目を記入してください(指定年度より前の年度は空欄)。

※年間開所月数(例):令和5年10月に新規開設の場合、令和5年度は6ヶ月(10月~3月)、令和6年度以降は12ヶ月です。



※時間額(時間給)の目標が立てられる場合は記入してください。(※年度は変更せずそのままご使用ください。)

	実績額		目標工賃額	
	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
時間額(時間給)	円/h	円/h	円/h	円/h

2-2. 過去の実績

(※年度は変更せずそのままご使用ください。)

	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
平均工賃月額(X)	円	円	円	円	円
目標工賃月額(Y)	円	円	円	円	円
目標工賃達成率(X/Y)	#DIV/0! %	#DIV/0! %	#DIV/0! %	#DIV/0! %	#DIV/0! %
(参考:県平均工賃月額)	16,650 円	16,888 円	16,822 円	17,653 円	18,174 円
(参考:県目標工賃月額)	15,560 円	16,532 円	17,681 円	17,744 円	18,699 円
(参考:全国平均工賃月額)	16,118 円	16,369 円	15,776 円	16,507 円	17,031 円

(これまでの取組状況、工賃の推移についての分析等を記述してください。)

開所から期間が短く定員を満たしていない状況ではあるが、徐々に稼働数が増え生産量が伸びてきている。取引企業との連携を丁寧に行っていることで安定した受注を得られており、今後も生産能力の向上に合わせて受注量増加が見込まれる。

※指定年度以降の項目を記入してください(例:令和元年9月指定⇒令和元年度以降の項目を記入)。

事業所工賃向上計画

3. 目標達成のための課題分析(部門別)

作成(見直し)日 令和6 年 4 月 15 日

事業所名	パソ工房	内容・特徴	<input checked="" type="checkbox"/> 下請 <input checked="" type="checkbox"/> 自主製品 <input type="checkbox"/> 役務 <input type="checkbox"/> その他
部門名		・箱組立作業	
担当者	大城 盛一郎	<input type="checkbox"/> 新規事業	

3-1 現状と目標

部門の収益性(単位:円)	現状		目標					
	令和5年度		令和6年度		令和7年度		令和8年度	
年間売上(A)	696,287	円	3,680,000	円	3,900,000	円	4,100,000	円
原価(B):①+②+③	201,787	円	1,030,000	円	1,100,000	円	1,100,000	円
①仕入・原材料・経費	4,894	円	1,030,000	円	1,100,000	円	1,100,000	円
②パート人件費	0	円	0	円	0	円	0	円
③外注費	196,893	円	0	円	0	円	0	円
粗利益額(C):A-B	494,500	円	2,650,000	円	2,800,000	円	3,000,000	円
平均利用者数(D): (1)÷(2)※小数点第2位以下切り上げ	4.0	人	10.0	人	10.0	人	10.0	人
(1)年間延べ利用者数	539	人	2,690	人	2,690	人	2,690	人
(2)年間開所日数	135	日	269	日	269	日	269	日
一人一日あたり粗利益額(C/(1))	917	円	985	円	1,041	円	1,115	円
工賃支払総額(E)	494,500	円	2,650,000	円	2,800,000	円	3,000,000	円
年間開所月数(F)	6	月	12	月	12	月	12	月
平均工賃月額(E/D/F)	20,604	円	22,083	円	23,333	円	25,000	円

※令和6年度以降に指定を受けた事業所は、指定年度以降の項目を記入してください(指定年度より前の年度は空欄)。

※年間開所月数(例):令和5年10月に新規開設の場合、令和5年度は6ヶ月(10月~3月)、令和6年度以降は12ヶ月です。

3-2. 現状(作成時又は見直し時)に対する評価・分析

当該作業部門の事業について、評価・分析を行ってください。

事業の将来性(5段階評価)※		事業の意義(5段階評価)※		今後の事業展開(当てはまるものに○を)	
①もっと販売・受注を増やしたい	4	④利用者の適性にマッチしている	5	拡大	○
②もっと生産量を増やしたい	4	⑤利用者の職業能力の開発が見込める	5	維持	
③商品力・技術力を高めたい	5	⑥地域とのつながり・貢献性が高い	4	縮小	
				廃止	

※5段階評価(5:とてもあてはまる、4:ややあてはまる、3:どちらともいえない、2:あまりあてはまらない、1:全くあてはまらない)

分析	課題	体調を整え生活リズムを作ることからはじめる方が多い中、リズムが整うと生産量も見込めるようになる。生産性が上がった方は一般就労に向けて導くため就労移行支援事業所への移籍もあり、結果として生産性をあげるまでの過程で就労継続支援B型事業所を利用する構図がある。工賃が向上した方は退所し、新たな利用者の方への基礎からの支援(工賃額は下がる)繰り返となり、事業所全体として工賃向上をすることが大きな課題となっている。
	方向性	この過程を地道に行うことは就労継続支援B型事業所に求められている大きな要素であるが故、利用者個別に生産性向上を評価する報酬制度の見直しが必要だと感じる。

4. 各年度に取り組む具体的方策(部門別)

事業
所名

パッソ工房

様式3-2

各年度に取り組む内容について、具体的に記載してください。

テーマ①	受注拡大
------	------

	令和6年度	令和7年度	令和8年度
目標	新規受注先の開拓と、既存受注先からの新規案件を獲得する。	新規受注先の開拓を続ける。既存の受注先とは受注量増加の交渉をする。	安定した受注を確保していく。
目標達成の方法	新規受注先確保のため情報を収集しアプローチをかける。既存受注先との連絡を密にし、新案件の提案も行う。	新規受注先確保のため情報を収集しアプローチをかける。既存受注先からの信頼が高まるよう品質を確保し納期を厳守する。	品質確保と納期厳守を続け、受注先企業との密な連携と交渉を行う。
達成のための資源・必要なもの	新規受注先の情報 既存受注先や地域との連携 市場の動向	新規受注先の情報 既存受注先や地域との連携 市場の動向	既存受注先や地域との連携 市場の動向
希望する支援			

※令和7年度以降に指定を受けた事業所は、指定年度以降の項目を記入してください(指定年度より前の年度は空欄)。

テーマ②	品質の向上
------	-------

	令和6年度	令和7年度	令和8年度
目標	常に安定した品質を保つよう努める。	常に安定した品質を保つ。	常に安定した品質を保つ。
目標達成の方法	一人ひとりの意識を高めていくためのミーティングを行い、一定の精度に達するよう講習を行う。	品質管理の意識を高め、各自の熟練度を日々確認しきめ細かく指導する。作業環境を整える。	品質管理の意識を高め、各自の熟練度を日々確認しきめ細かく指導する。作業環境を整える。
達成のための資源・必要なもの	ミーティング・講習時間の確保	ミーティング時間の確保 治具、機材	ミーティング時間の確保 治具、機材
希望する支援			

※令和7年度以降に指定を受けた事業所は、指定年度以降の項目を記入してください(指定年度より前の年度は空欄)。

※テーマ③以降がある場合は、適宜様式をコピーして追加してください。