

事業所工賃向上計画

記入者名

川上 剛志

1-1. 事業所の概要

法人名	ライフワーク株式会社
事業所名	就労支援センターハーテスII
事業所番号	
事業所種別	就労継続支援B型
報酬算定区分	就労継続支援B型サービス費(I)(6:1)
目標工賃達成指導員配置 加算申請	あり
指定年月日	令和8年1月1日
事業所住所	〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島4-6-15 ミツフ第3ビル6階
(フリガナ)	カワカミ ツヨシ
事業所長名	川上 剛志
定員数(人) ※R6.4.1(新規:開設日)現在	20
利用者数(人)※提出日現在	20
連絡先電話番号	06-6795-9231
連絡先メールアドレス	h2@lifework-inc.jp

1-2. 従たる事業所(事業所番号が同じで、一体的かつ独立して設置された事業所)の概要 *従たる事業所がない場合は記入不要

事業所名	
事業所種別	
指定年月日	
事業所住所	
連絡先電話番号	
連絡先メールアドレス	

事業所の概要・理念・ 特色・設立経緯など	本事業所は、働く喜びを共に見つけ1日1日挑戦し成長し自信をつけることで、明るく楽しく幸せになることを目的としています。そのため、利用者さんの希望を尊重しつつ、たくさんチャレンジできる機会を提供することを目指しています。主な業務は清掃、クリーニング、軽作業です。
-------------------------	--

2. 目標工賃

工賃向上の基本的な考え方	利用者さんの希望を尊重しつつ、一般就労に近い施設外作業を取り組んでもらい個々の能力を引き上げていく。施設外の作業が難しい方には施設内にて軽作業を取り組み1日の目標数を設定して達成感や自信に繋げてもらう。
--------------	---

	令和5年度 実績 ※実績あれば記載	令和6年度 目標	令和7年度 目標	令和8年度 目標
売上総額(円)			2,700,000	13,200,000
①工賃支払総額(円)			2,700,000	13,200,000
②年間延べ利用者数(人)			1,160	5,360
③年間開所日数(日)			66	268
④開所日1日あたりの平均利用者数(人) ②÷③(小数点第2位以下切上げ)			17.6	20.0
⑤年間開所月数(月)			3	12
⑥1人あたり平均工賃月額(円) (①÷④÷⑤)(円未満四捨五入)			51,136	55,000

【参考】大阪府における工賃目標の考え方はこちら<https://www.pref.osaka.lg.jp/keikakusuishin/jyusan/kouchinkoujiyo.html>

3. 現状分析と具体的方策(作業別に作成。主な作業最大5つまで作成可能。)

対象となる作業①	食品工場内の清掃	作業分類コード	⑦清掃・施設管理
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	共用部(トイレ・通路・階段・食堂・更衣室)の清掃。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	清掃関連の作業は長年しているので、清掃に抵抗なく作業に取り掛かることが出来ます。時間に余裕があり自分のペースでマニュアル通り清掃することが出来る。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	課題:現在週に3日(月水金)です。 目標:週5日にする。食品工場内の仕事を増やす。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度		
	令和7年度	既存の現場で清掃漏れがないように意識して作業に取り掛かる。	
	令和8年度	日数を増やし、食品工場内の作業で増員していただく。	

<その他>「工賃向上計画」の実行支援の希望
 工賃向上計画の実行支援として、希望するB型事業所へ専門家の派遣などの個別支援を行っています。希望する事業所には実行支援についてのご案内をします。
 ※実行支援実施事業所には、報告書を作成いただきます。好事例紹介などのご協力をいただくことがあります。

実行支援を希望しますか	いいえ
求める支援の内容 ※「はい」を選択した場合	

【追加分】3. 現状分析と具体的方策(作業別に作成。主な作業最大5つまで作成可能。)

対象となる作業②	クリーニング	作業分類コード	⑥クリーニング
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	洗濯前のユニフォームの検品。 個数の確認。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	毎日ある現場かつ増員の見込みがある。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	課題: 人の手と目で検品しているのでユニフォームにボールペンや異物を見逃すことや仕分けの間違いがある。 目標: 作業ミスがないようにマニュアルを作成しミスをなくす。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度		
	令和7年度	作業工程でミスが出た際、職員と利用者共にその改善案を出し意見交換していく。	
	令和8年度	他の利用者さんも体験してもらい増員の依頼をする。	

対象となる作業③	老人ホームの清掃	作業分類コード	⑦清掃・施設管理
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	老人ホームの居室、洗面、トイレ、共用部の清掃。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	清掃関連の作業は長年しているので、清掃に抵抗なく作業に取り掛かることが出来ます。 物を大切にしておらず掃除機を何度も倒し蓋が壊れた。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	課題: 週2日の現場で日数の増加はない。 目標: 単価が高い現場を獲得して撤退を視野に入れる。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度		
	令和7年度	各部屋の清掃漏れがないように今まで通りチェックシートを活用する。	
	令和8年度	施設外作業できる方を増加する。清掃できる方を増やしていく。	

対象となる作業④	軽作業(封入作業・シール貼り)	作業分類コード	⑩その他のサービス・役務
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	複数枚のチラシ等を封入してシールを貼る。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	やり方を統一しマニュアル化し作業ミスを減らしている。		
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)	課題:業者により作業単価が大きく異なる。 目標:低い単価の物は減らし、高単価な作業を優先して作業していく。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度		
	令和7年度	利用者さんの特性に応じた作業をしてもらい効率をあげる。	
	令和8年度	高単価な作業は頻度が少ないので、他の取引先を増やしていく。	

対象となる作業⑤		作業分類コード	
作業内容 (主な取引先や販売方法など)			
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)			
現状の課題と改善目標 (「売上拡大」「利益拡大」「絞り込み・撤退」「新規事業」など)			
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度		
	令和7年度		
	令和8年度		