

事業所工賃向上計画シート

提出日 令和 6年 5月18日 22時00分00秒

記入者名 奥勇一郎

1-1. 事業所の概要

法人名	合同会社ジュレイ		
事業所名	あゆみワークス		
事業所番号	2713002018		
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(1)(平均工賃月額に応じ算定)(6:1)		
目標工賃達成指導員配置 加算申請	なし		
指定年月日	令和元年11月01日		
事業所住所	〒533-0033 大阪府 大阪市東淀川区	東中島3-17-12崇禅寺ビル1階	
(フリガナ)	オク ユウイチロウ		
事業所長名	奥 勇一郎		
定員数(人) ※R6.4.1(新規:開設日)現在	20 人		
利用者数(人)※提出日現在	28 人		
連絡先電話番号	0661608920		
連絡先メールアドレス	ayumiworks@yahoo.co.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	アットホームで利用者に寄り添った支援をし、できる限り高い工賃を目指す。
-------------------------	-------------------------------------

2. 目標工賃

工賃向上の基本的な考え方	請負軽作業は生産性だけを追わず、丁寧に信用を得ながら、単価交渉をしていく。 飲食店舗のポスティング作業を増やし、単価アップに貢献する。
--------------	--

	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)	4640603 円	4800000 円	5000000 円	5200000 円
①工賃支払総額(円)	4640603 円	4800000 円	5000000 円	5200000 円
②年間延べ利用者数(人)	4433 人	4500 人	4500 人	4500 人
③年間開所日数(日)	288 日	288 日	288 日	288 日
④開所日1日あたりの平均利用者数(人) ②÷③	15.4 人	15.7 人	15.7 人	15.7 人
⑤年間開所月数(月)	12 月	12 月	12 月	12 月
⑥1人あたり平均工賃月額(円) (①÷④÷⑤)	25111 円	25478 円	26539 円	27601 円

【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/kouchinkoujyo.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	封入作業	作業分類コード	その他の物品
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	ダイレクトメール等の封入作業、封緘作業、ラベル貼り		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	多数の人が慣れているので生産性が高い。		
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)	売上の拡大と単価アップ。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	生産性向上と単価アップ。	
	令和7年度	生産性向上と単価アップ。	
	令和8年度	生産性向上と単価アップ。	

<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	希望しない
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	ポスティング作業	作業分類コード	飲食店等の運営
作業内容 (主な取引先や販売方法など)	売上高の拡大による、単価アップ。		
作業の評価 (「自分たちの強み」「弱み」「収益性」「将来性」「意義」など)	生産性向上と単価アップ。		
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)	自社店舗のチラシのため作業しやすいが、ノルマがないためゆっくりになりがち。		
各年度に取り組む 具体的方策	令和6年度	生産性向上と単価アップ。	
	令和7年度	生産性向上と単価アップ。	
	令和8年度	生産性向上と単価アップ。	

対象となる作業③		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		

対象となる作業④	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	

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	