

令和 2 年度 虹の園 事業計画

サービス管理責任者 佐藤 寛和

(はじめに)

第六次五ヶ年計画の 2 年目の今年、食品加工場が完成することに伴い、虹の園ではがぎゅうベーカリーを食品加工場へと移転いたします。場所が変わっても大事な基本を忘れずに、より魅力的な商品作りを行い、お客様に愛されるお店にしていきたいと思っております。また、農耕班は前年度の経験を活かして野菜の収穫量を増やし、企業班は丁寧な作業を行って信用のある仕事を行ってまいります。

そして、組織としてさらに成長し、皆様に事業所として、お店として選んでいただける場所としていきたいと思っております。

第六次五ヶ年計画に対する施設としての取り組みの施策

I. 利用者さんの処遇向上

- (1) 個別支援計画に基づいたサービスの提供
 - ①利用者さんの事を職員が共通理解し、チームで支援していく
 - ②利用者さんの強みを伸ばす支援を行う
- (2) 利用者月収 100,000 円（障害基礎年金+工賃 36,000 円）の達成
 - ①令和 2 年度 虹の園平均時給目標 420 円（令和元年度平均時給 332.7 円）
 - ②令和 2 年度 虹の園年間売上目標 47,100,000 円（月平均 3,930,000 円）の達成
（令和元年度 虹の園年間暫定売上 42,435,000 円（月平均 3,537,000 円）
- (3) 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - ①令和 2 年度 虹の園出勤率目標 96%（令和元年度暫定 94.5%）
 - ②利用者さん一人ひとりの作業能力を伸ばし、働きがいを感じられる職場にする

II. 人材育成

- (1) 社会人・法人職員としての規律を身に付ける
 - ①6S（㉞整理㉟整頓㊱清掃㊲清潔㊳躰㊴作法）、報告・連絡・相談の徹底
 - ②提出物、報告期限の厳守
- (2) 工賃アップの為の経営力を身に付ける
 - ①授産商品ニュークリーンの店舗の品揃えを充実し、売上を向上させる
 - ②選ばれる事業所、お店にしていきたい
 - ③数字に強い職員を育成する
 - ④結果を振り返って改善策を考え、行動する習慣をつける
- (3) 仕事の平準化
 - ①ゼネラリストの育成(複数の業務を覚える)
 - ②先のことを考えて段取りをする
 - ③情報を共有し、連携を取る

Ⅲ. 経営基盤の確立

- (1) 法令の熟知
 - ①虹の園取得加算の把握
(欠席時対応加算、重度者支援体制加算Ⅱ、送迎加算Ⅰ、食事提供体制加算、目標工賃達成指導員配置加算、福祉専門職員配置加算Ⅲ)
 - ②必要書類の管理
- (2) 「虹の園ブランド」の商品開発
 - ①がぎゅうベーカリーの新商品開発
 - ②農耕班が栽培した野菜を利用した加工品開発
- (3) 虹の園・第二虹の園の改修の準備
 - ①虹の園開園40周年(2024年)に合わせ改修工事を完了する
- (4) 核となる作業班の強化
 - ①がぎゅうベーカリーの来店者数を増やす
令和2年度来店者目標 22,080名、月1,840名 (令和元年度暫定 12,400名、月1,040名)
 - ②パン製造者の増員
- (5) 企業班売り上げの確保
 - ①スバック様、ティティ、アオイ様より、新しくいただける資材を交渉していく

Ⅳ. 時代に即した施設づくり

- (1) 災害対策・防犯体制の強化
 - ①年2回(9月、3月)の避難訓練の実施
 - ②対策マニュアルを見返し、より安全な体制を作っていく
 - ③ヒヤリ・ハット活動で事故を未然に防ぐ
- (2) 少子高齢化社会における健康寿命延伸に向けた取り組み・商品開発
 - ①農耕班の人数を増やし、特産品・季節の野菜の収穫量を増やしていく
 - ㊦令和2年度農耕班 15名(令和元年度12名)
 - ㊧秘伝豆収量目標 600kg(令和元年度収量実績148.3kg)
- (3) 広報活動の工夫
 - ①情報発信を強化し、商品の認知を図る
 - ②集客アップに繋げる

Ⅴ. 地域貢献活動

- (1) 地域資源としての価値を高める準備
 - ①防災拠点として食料、水、生活用品の備蓄の管理
 - ②責任者を中心に備蓄を行う
- (2) 地域交流の「場」の提供
 - ①がぎゅうベーカリーでの作品展開催
- (3) 地域イベントへの参画
 - ①地域イベントでのパン販売
 - ②イベントに合わせた商品の開発(梅まつり、ずんだまつりなど)

令和 2 年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和 2 年度作業班編成)

【がぎゅうベーカリー】

- ・がぎゅうベーカリー (パン製造・販売)
- ・がぎゅうベーカリー (喫茶)

【農耕班】

- ・農耕班 (野菜)
- ・農耕班 (秘伝豆)

【虹の園作業班】

- ・(株)スバック班 (企業下請)
- ・(株)ティティ. アオイ班 (企業下請)
- ・ニュークリーン班 (自主商品)

(令和 2 年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	平成 30 年度実績	令和元年度売上目標 ㊦	令和元年度売上実績 ㊧ (3月まで)	達成率 (㊧/㊦)	令和 2 年度売上目標 ㊨	伸展率 (㊨/㊦)
がぎゅうベーカリー	がぎゅうベーカリー (パン部門)	34,234,012	34,750,000	35,099,000	101.0%	38,750,000	110.4%
	がぎゅうベーカリー (喫茶部門)	1,289,760	1,260,000	1,665,000	132.1%	1,750,000	105.1%
農耕班	農耕班 (野菜)	337,000	500,000	520,000	104.0%	810,000	155.8%
	農耕班 (秘伝豆)	225,440	560,000	498,000	88.9%	750,000	150.6%
虹の園作業班	(株)スバック班	435,397	600,000	443,000	73.8%	600,000	135.4%
	(株)ティティ. アオイ班	3,170,839	3,150,000	3,289,000	104.4%	3,300,000	100.3%
	ニュークリーン班	939,617	1,300,000	921,000	70.8%	1,140,000	123.8%
	合計	40,905,083	42,120,000	42,435,000	100.7%	47,100,000	111.0%

今後 4 年間の職員の有資格者目標

虹の園	現在	令和 5 年度までの目標人数
サービス管理責任者	2 名	4 名
社会福祉主事資格	4 名	5 名

施策を実現するための各班の行動計画

<がぎゅうベーカリー> 総売上目標 40,500,000 円

(1) がぎゅうベーカリーパン部門 (年間売上目標 38,750,000 円)

年間内訳	店舗)	年間来店者目標 22,080 名×客単価 550 円	=12,100,000 円
	みやぎ生協様)		=13,850,000 円
	掛け)	(ACCOOP 槻木店様等)	= 5,500,000 円
	現金)	(企業外販、外販等)	= 7,300,000 円

(売上を上げる為の施策)

①店舗売上の向上

㊦来店者数の増加

- ・令和 2 年度来店者目標 22,080 名、月 1,840 名 (令和元年度暫定 12,400 名、月 1,040 名)

㊦パン製造者の増員

㊦新商品の開発

- ・目玉となる商品の開発、販売 (季節限定、角田産材料を使った商品)
- ・イベント時に合わせた商品の開発 (梅まつり、ずんだまつりなど)

㊦季節感のあるディスプレイをする

(季節商品のポップの配置、行事に合わせたディスプレイ)

㊦パンの説明書き、焼き時間など分かりやすくする

②みやぎ生協様 5 店舗等、取引先への継続した納品

㊦高品質のパンの提供 (技術の向上)

㊦確認作業の徹底 (出荷用パンの種類、個数、状態の検品)

㊦衛生管理の徹底

③みやぎ生協様への定期的な納品商品の入替

(2) がぎゅうベーカリー喫茶部門 (年間売上目標 1,750,000 円)

(売上を上げる為の施策)

①人気商品を軸に、商品を充実させる

㊦通年 チーズケーキ、パウンドケーキ等

㊦季節限定 アップルパイ、シュトーレン等

②挽きたてのコーヒーを活用した、喫茶商品との連携

③新商品の開発 (季節感を意識した商品、期間限定商品)

④イートインスペースを利用するお客様を増やし、店内の活気に繋げる

㊦メニューの考案

㊦居心地の良い空間作り

㊦作品展 (写真や手芸品など) を活かし、地域の方々が集まる仕掛けをする

(レインボー通信、チラシ、ポップで告知)

<農耕班> 総売上目標 1,560,000 円

(1) 農耕班（野菜）（年間売上目標 810,000 円）

（売上を上げるための施策）

- ①年間を通して計画的に栽培、記録管理を行う
- ②栽培管理記録を活用して質の良い野菜作りを行い、生産量増加に繋げる
- ③野菜・倉庫・機械類の管理の徹底
- ④「少量多品種」を念頭に野菜を栽培

(2) 農耕班（秘伝豆）（年間売上目標 750,000 円）

（売上を上げるための施策）

- ①秘伝豆収量目標 600kg（令和元年度収量実績 148.3kg）
- ②栽培面積の拡大（花島 10a⇒花島 20a）
- ③秘伝豆を使用した商品販売の拡大（ピザ、シフォン、ソフトクリーム、ぎょうざ）
- ④冷凍秘伝豆の一般販売の拡大（道の駅かくだ、にじいろカフェでの販売）

<虹の園作業班> 総売上目標 5,040,000 円

(1) 株スバック班（年間売上目標 600,000 円）

（売上を上げる為の施策）

- ①月平均売上目標 50,000 円×12 ヶ月
- ②新しい部品作業をいただけるように交渉していく
- ③利用者さんの検品の精度を上げ、作業効率を上げる
- ④利用者さんの作業の幅を広げる（1人3種類の作業を行えるようにする）

(2) 株ティティ・アオイ班（年間売上目標 3,300,000 円）

（売上を上げる為の施策）

- ①月平均売上目標 275,000 円×12 ヶ月
- ②新しい作業をいただけるように交渉していく
- ③1日のタグ付け目標 4,500 枚
- ④ミシン操作者を1名増やす（現在4名）

(3) ニュークリーン班（年間売上目標 1,140,000 円）

（売上を上げる為の施策）

- ①月売上目標 95,000 円×12 ヶ月＝1,140,000 円
- ②店舗への品揃えを充実し、売上を向上させる
- ③既存顧客にご注文の声かけ、新規顧客開拓を行う
- ④お歳暮、お中元等の売り上げが期待できる時期に向けて在庫やチラシの準備を行う

令和 2 年度 第二虹の園 事業計画

サービス管理責任者 太田 忠義

(はじめに)

今年度は、「第 6 次 5 カ年計画」 2 年目となります。私たちの悲願である、利用者月収 100,000 円の具現化へ向けて、最終年である本年度に結果を出してまいります。

昨年 4 月にオープンをいたしました「ぱびハウス道の駅かくだ店」を核とした事業を展開し、利用者さんの処遇向上を図りながら、充実したサービスを提供してまいります。

第六次五ヶ年計画に対する施設としての取り組みの施策

I. 利用者さんの処遇向上

- (1) 個別支援計画に基づいたサービスの提供
 - ①正確なモニタリングの実施
 - ②ケース記録を通し、より良いサービスと支援の結びつけを行う
 - ③検討会議で職員間の共有を図り、目標に向けた支援を円滑に行う
- (2) 利用者月収 100,000 円（障害基礎年金+工賃 36,000 円）の達成
 - ①令和 2 年度目標工賃 時給 420 円（令和元年度平均時給 338.7 円）
 - ②令和 2 年度第二虹の園年間売上目標 46,130,000 円（月平均 3,850,000 円）の達成
（令和元年度第二虹の園年間暫定売上 41,499,000 円（月平均 3,460,000 円）
 - ③利用者の作業技術の向上と支援
- (3) 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - ①令和 2 年度 第二虹の園出勤率目標 96%（令和元年度暫定 92.9%）

II. 人材育成

- (1) 社会人・法人職員としての規律を身に付ける
 - ①コンプライアンスの厳守
 - ②報告、連絡、相談の徹底を図る
 - ③店舗接客術の向上を図る
- (2) 工賃アップの為の経営力を身に付ける
 - ①ぱびハウス道の駅かくだ店の来店者数を増やす
令和 2 年度来店者目標 19,000 名、月 1,580 名（令和元年度暫定 18,600 名、月 1,550 名）
 - ②各作業の研修を実施、作業の幅を広げる
- (3) 職員の資格取得
 - ①利用者のサービス提供に必要な知識を向上させていく
 - ②令和 2 年度社会福祉主事資格取得予定者 1 名
 - ③令和 2 年度社会福祉主事通信教育受講予定者 2 名

Ⅲ. 経営基盤の確立

(1) 法令の熟知

- ①行政指導内容を熟知し、ニーズに合ったサービスの運営を図る
- ②支援費や加算収入の取得で、変更に応じて適切な請求を行う
- ③第二虹の園取得加算の把握
(欠席時対応加算、重度者支援体制加算Ⅱ、送迎加算Ⅰ、食事提供体制加算、目標工賃達成指導員配置加算)

(2) 「虹の園ブランド」の商品開発

- ①ぱぴハウス道の駅かくだ店 令和2年度年間売上目標 20,000,000円(月平均1,670,000円)
- ②季節のピッツァ
 - ㊦夏 ブルーベリーホルマッジピッツァ
 - ㊧秋 秘伝豆のピッツァ
 - ㊨冬 ホッキ貝のピッツァ

(3) 虹の園・第二虹の園の改修の準備

- ①備品台帳の整理
- ②届け出書類の確認

(4) 給食事業の運営

- ①出勤率向上を図り、安定した収入の確保に努める
- ②給食会議の開催で、献立内容の充実を図る

Ⅳ. 時代に即した施設づくり

(1) 災害対策・防犯体制の強化

- ①年2回(9月、3月)の避難訓練の実施
- ②食料の備蓄

(2) 少子高齢化社会における健康寿命延伸に向けた取り組み・商品開発

- ①お惣菜を通じて、移動販売業務の役割を補う
- ②配食サービスの提供

(3) 広報活動の工夫

- ①道の駅かくだの集客を活用する
- ②ぱぴハウス道の駅かくだ店案内ボードの活用
- ③レインボー通信の配布
- ④ホームページの充実

Ⅴ. 地域貢献活動

(1) 地域資源としての価値を高める準備

- ①調理場を炊き出しの場として利用する。(食材の備蓄)
- ②職員全員がAED操作をできるようにする(普通救命講習Ⅰ受講)

(2) 地域交流の「場」の提供

- ①店舗を活用した会合の場の提供

(3) 地域イベントへの参画

- ①福祉まつり等の外販の参加

令和2年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和2年度作業班編成)

【作業班】

- ・株式会社 錦 (工業用ブラシ)

【創作班】

- ・夢工房 (紙漉き)

【給食班】

- ・給食

【ぱびハウス】

- ・ぱびハウスピザ
- ・ぱびハウス喫茶
- ・焼き芋
- ・ぱびハウス弁当
- ・配食サービス

(令和2年度各作業班売上目標)

(単位:円)

	作業班名	30年度実績	元年度売上目標 ㉞	元年度売上実績 ㉟ (3月まで)	達成率 (㉟/㉞)	2年度売上目標 ㊱	伸展率 (㊱/㉟)
企業班	株式会社 錦	862,966	1,081,000	776,000	71.8%	850,000	109.5%
創作班	陶芸工房「虹」	453,330	550,000	183,000	33.3%	—	—
	ガラス工房	288,698	455,000	84,000	18.5%	—	—
	夢工房	512,304	720,000	511,000	71.0%	570,000	111.5%
ぱびハウス	ぱびハウスピザ	3,347,520	20,000,000	17,866,000	89.3%	20,000,000	111.9%
	ぱびハウス喫茶	214,518	400,000	92,000	23.0%	—	—
	ぱびハウス弁当	9,069,742	7,870,000	5,030,000	63.9%	5,300,000	105.4%
	配食サービス	—	5,266,000	4,853,000	92.2%	5,000,000	103.0%
	焼き芋(11月から3月)	—	(1,200,000)	(1,089,000)	90.8%	1,800,000	100%
給食	給食	12,828,370	12,384,000	12,104,000	97.7%	12,610,000	104.2%
	合計	27,577,448	48,726,000	41,499,000	85.2%	46,130,000	111.2%

※ () は合計に含まず

今後4年間の職員の有資格者目標

第二虹の園	現在	令和5年度までの目標人数
サービス管理責任者	1名	4名
社会福祉主事資格	1名	5名

施策を実現するための各班の行動計画

<第二虹の園作業班>

株式会社 錦 (年間売上目標 843,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①資材一日一箱強の完成を着実に行う
- ②職員、利用者のスキルアップ
- ③企業側との細かい連携
- ④利用者の特性に合った作業を考え配置換え等を行っていき生産数を伸ばす
- ⑤担当者の方に相談し、新しい資材等を増やして頂くこと
- ⑥在庫管理の徹底

<創作班>

夢工房 (年間売上目標 570,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①ランチョンマット納品 月 5,000 円
- ②カレンダーは謹呈 200 部、販売 100 部の計 300 部を作成 510,000 円

<ぱぴハウス> 総売上目標 32,100,000 円

(1) ぱぴハウスピザ部門 (年間売上目標 20,000,000 円 年間来店数目標 19,000 人)

(売上を上げるための施策)

- ①ピッツァランチの販売
- ②秘伝豆、ブルーベリーを使用した特色のあるピッツァ、パスタの販売
- ③来店数の向上を図る
- ④経費削減
- ⑤新入社員の育成

(2) ぱぴハウス弁当部門 (年間売上目標 5,300,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①学校行事予定の把握
- ②未収金の管理
- ③手作り料理の徹底
- ④経費削減

(3) 配食サービス (年間売上目標 5,000,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①お客様ニーズに合わせた調理 (ごはん柔らか目等)
- ②季節感のある献立
- ③安否確認の徹底を図る
- ④未収金の管理

(4) 焼き芋 (年間売上目標 1,800,000 円 年間来店数目標 3,000 人)

- ①秋口早めの販売実施
- ②イベント、祭事の販売

<給食班> (年間売上目標 12,610,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①農耕班との連携
- ②利用者の方の出勤率を上げるための支援を行う
- ③給食会議の実施

令和 2 年度 第三虹の園 事業計画

サービス管理責任者 佐々木 隆行

(はじめに)

第六次五ヶ年計画の 2 年目の今年、第三虹の園ではいよいよ 5 月に(仮称)第三虹の園食品加工場が完成いたします。加工場ではブルーベリージュース、ドレッシングの製造の他、角田産の食材を使った様々な加工品の製造を行い、また、角田の郷土料理継承の場として、地域の方々が気軽に足を運べるような開かれた施設にしていきたいと考えています。

今後、第三虹の園では食品加工場を核に、虹の園、第二虹の園と切磋琢磨しながら売上の底上げを図っていきます。また、インターネットを使った商品 PR も積極的に行い、時代の流れに乗った経営を取り入れていきます。令和 5 年度には必ず、「利用者工賃 36,000 円」を達成したいと考えています。

第六次五ヶ年計画に対する施設としての取り組みの施策

I. 利用者さんの処遇向上

(1) 個別支援計画に基づいたサービスの提供

- ①利用者さん一人ひとりの得意な事を伸ばしていけるような支援を行う
- ②利用者さんの作業の選択肢が広がるよう、事業の幅を広げていく

(2) 利用者月収 100,000 円(障害基礎年金+工賃 36,000 円)の達成

- ①令和 2 年度目標工賃 時給 360 円(令和元年度平均時給 321.5 円)
- ②令和 2 年度年間売上目標 25,010,000 円(月平均 2,090,000 円)の達成

(3) 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す

- ①令和 2 年度出勤率目標 94%(令和元年度出勤率 91.6%)
- ②2 日以上欠勤が続いた場合は電話にて様子を伺い、さらに欠勤が続く場合はご自宅に伺う
- ③魅力的な作業を提供できるような体制づくりを行う

II. 人材育成

(1) 社会人、法人職員としての規律を身に付ける

- ①法人間、事業所間での“報、連、相”の徹底
- ②所属職員の教育

(2) 工賃アップの為の経営力を身に付ける

- ①各店舗で来店者数の目標を設定し、達成するための行動をしていく
 - ②加工場 20,000 名/カフェ 10,000 名/美山 2,100 名/ぎょうざ 500 名/移動販売 7,200 名
- ②インターネットを活用した商品の販売
 - ③各種加工品、ぎょうざ、ジャム 等
- ③商品カタログを作成し、地元企業様への PR を行う

(3) 職員の資格取得

- ①現在の有資格者(社会福祉施設長資格認定講習課程 1 名、サービス管理責任者 2 名)

Ⅲ. 経営基盤の確立

(1) 法令の熟知

① 第三虹の園取得加算の把握

(欠席時対応加算、重度者支援体制加算Ⅰ、送迎加算Ⅰ、食事提供体制加算、福祉専門職員配置加算Ⅲ)

(2) 「虹の園ブランド」の商品開発

① (仮称) 第三虹の園食品加工場の開業

㊦ 地場産食材を使用した加工商品の製造

㊧ 郷土料理継承の場として、地域に開かれた施設づくり

㊨ 身土不二の推奨

② 店舗での授産品の充実

㊦ 各店舗で授産品を充実し、積極的なPRを行っていく

(3) 虹の園・第二虹の園の改修の準備

① 第三虹の園として改修準備へ参画していく

Ⅳ. 時代に即した施設づくり

(1) 災害対策・防犯体制の強化

① 事業所間でのマニュアルの見直しを行う

㊦ 主に非常災害対応マニュアル、事故対応マニュアル、感染症マニュアル、苦情対応マニュアル

② 災害に対する備え

㊦ 年2回の避難訓練の実施(9月・3月)

㊧ 避難経路の掲示方法をよりわかりやすくし、その周知徹底

㊨ 防犯設備等の点検と整備

(2) 少子高齢化社会における健康寿命延伸に向けた取り組み・商品開発

① 健康に良い商品の製造・PR

㊦ えごま油、ブルーベリージュース 等

(3) 広報活動の工夫

① ホームページを使った情報の発信

Ⅴ. 地域貢献活動

(1) 地域資源としての価値を高める準備

① 買い物弱者支援の継続と拡大

㊦ 2024年までに移動販売車を2台に増台する

(2) 地域交流の「場」の提供

(3) 地域イベントへの参画

① 調理車両の有効活用

令和2年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和2年度作業班編成)	
【食品加工班】 ・食品加工班 ・ブルーベリー加工 ・えごま加工 ・ポン菓子加工 ・ジャム加工 (美山の里)	【第三虹の園作業班】 ・作業班 ・デザイン班 【外販】 【バカ美味ぎょうざ】 【にじいろカフェ A&COOP 角田店】 【移動販売虹の懸け橋まごころお届け便】

(令和2年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	平成30年度実績	令和元年度売上目標 ㊦	令和元年度売上実績 ㊧ (3月まで)	達成率 (㊧/㊦)	令和2年度売上目標 ㊨	伸展率 (㊨/㊧)	
食品加工班	食品加工班					5,300,000		
	ブルーベリー加工 (ジュース)	521,408	750,000	257,000	34.2%			
	ブルーベリー加工 (ドレッシング)	204,156	400,000	0	0.0%			
		えごま加工 (油)	408,200	550,000	266,000	48.4%	450,000	169.1%
		えごま加工 (パウダー)	32,670	140,000	105,000	75.0%	150,000	142.9%
		ポン菓子加工	448,968	800,000	503,000	62.9%	800,000	159.0%
		ジャム加工 (美山の里)	1,183,185	1,700,000	964,000	56.7%	2,000,000	207.5%
作業	デザイン班	2,841,769	3,000,000	3,360,000	103.6%	3,600,000	107.1%	
店舗・イベント	バカ美味ぎょうざ	909,807	1,500,000	529,000	35.3%	1,500,000	283.6%	
	にじいろカフェ	2,120,778	2,680,000	2,373,000	88.5%	3,000,000	126.4%	
	移動販売まごころお届け便	7,794,373	8,600,000	7,195,000	83.7%	7,700,000	107.0%	
	外販	1,486,508	1,500,000	362,000	24.1%	510,000	140.9%	
	焼き芋		1,200,000	1,089,000	90.8			
	合計	17,951,822	22,820,000	17,003,000	74.5%	25,010,000	147.1%	

今後4年間の職員の有資格者目標

第三虹の園	現在	令和5年度までの目標人数
サービス管理責任者	2名	2名
社会福祉主事資格	0名	1名

施策を実現するための各班の行動計画

<食品加工班> 総売上目標 8,700,000 円

(1) 商品加工、ブルーベリー加工 (年間売上目標 5,300,000 円/年間来店者数目標 20,000 名)

(売上を上げるための施策)

- ①地場産食材を使用し、味噌やつゆ・たれなどの加工品の製造を行っていく
- ②インターネットを使用しネット販売を行っていく

(2) えごま加工(油) (年間売上目標 450,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①1反歩あたり 50kg、5反歩で 250kg の収穫を目標とする
- ②畑の土壌調査、改良を行い、収量増に繋げる
- ③種類(内容量)の取り揃えを行う

(3) えごまパウダー (年間売上目標 150,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①知名度を上げるため、積極的な PR を行っていく
- ②活用方法のレシピの配布

(4) ポン菓子 (年間売上目標 800,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①各店舗へ定期的な納品を行い売上につなげる
- ②ポン菓子加工の積極的な PR
- ③地場産食材を使った新しいポン菓子の開発
- ④ポン菓子加工のリピーターの確保
- ⑤製粉機の有効活用

(5) ジャム加工(工房美山の里) (年間売上目標 2,000,000 円/年間来店者数目標 2,100 名)

(売上を上げるための施策)

- ①道の駅かくだでのジャム、ブルーベリーの販売
- ②他店舗でもギフトセットを販売し売上につなげていく
- ③冷凍ブルーベリー、生ブルーベリーの販売の強化
- ④冬季休業中は他店舗にて売上を伸ばす工夫を行う
- ⑤経費削減

<デザイン班> 年間売上目標 3,600,000 円

目標内訳 自動販売機単価 62,000 円×55 台

(売上を上げるための施策)

- ①モンキーマジック、日本赤十字社、宮沢賢治等、シリーズ化しているものを核に、印刷、納品を行っていく
- ②徹底したサイズ、デザイン確認を行い、出力ミスを出さない

③加工場建設に伴い、商品ラベルの作成を行っていく

<バカ美味ぎょうざ> 年間売上目標 1,500,000 円／年間来店者数目標 500 名

年間内訳	店舗)	営業日 240 日×来店者数 2 名×客単価 1,000 円	=480,000 円
	利・職員購入)	年 3 回 (利用者 90 名+職員 60 名) ×客単価 1,200 円	=180,000 円
	他店舗)	月 40 名×年間 (12 ヶ月) ×客単価 650 円	=312,000 円
	外販)		=195,000 円
	施設納品)		=333,000 円

(売上を上げるための施策)

- ①徹底した衛生管理で品質の安定をはかる
- ②製造数を上げる工夫をし、不良率を 2%以内に抑える
- ③改めてチラシを作成し、販売先の開拓、宣伝を行う (新規納品先、外販先の開拓)
- ④お中元、お歳暮でのお声かけ
- ⑤経費は 40%以下に抑える

<にじいろカフェ A&COOP 角田店> 年間売上目標 3,000,000 円／年間来店者数目標 10,000 名

(売上を上げるための施策)

- ①地元の食材を使用し、季節に合わせた商品開発を行う
(えごまシフォン、完熟梅ソフト etc)
- ②加工場で地元の食材を使用したジェラートを製造し売上に繋げていく
- ③新商品等常に新しい情報を発信し、来店者を増やす工夫を行う
- ④6S の徹底
- ⑤経費削減、材料を無駄にしない

<移動販売> (年間売上目標 7,700,000 円 年間来店者数目標 7,200 人)

(売上を上げるための施策)

- ①安否確認の徹底を図る
- ②一人前商品の充実を図る
- ③季節商品の販売を行う

<外販> 年間売上目標 510,000 円

(売上を上げるための施策)

- ①客層、売れ筋の商品を見極め、販売を行っていく
- ②最低限の人員で最大限の利益をあげていく
- ③調理車両を有効活用していく
- ④衛生管理の徹底
- ⑤従事できる職員を増やしていく

令和 2 年度 レインボー多賀城 事業計画

サービス管理責任者 市川 英司

(はじめに)

今年度は第六次五ヶ年計画の 2 年目。レインボー多賀城では、利用者の方の月収 100,000 円の具現化をするためには、今現在の収入では成り立ちません。今後の課題として、地域の行事やイベントに積極的に販売車両を活用し、売上を伸ばしていきたいと考えており、そのためには、各市町村の公共機関等の行事やイベントを把握し、積極的に参加していきたいと考えています。また同時に、人を育てること、更なる職員・利用者の経験・技術を身に付け、スキルアップをしていくことが大切だと思います。企業班では、ただ単に仕事を頂くのではなく、新たな作業、今まで出来なかった作業を正確に早く仕上げるようにし、先々の仕事の流れを、計画を立てて進めて行けるようにしていく事が大切だと考えています。店舗・飲食の班では、季節毎の商品をいち早く取り入れた商品を企画し、売れ筋商品の販売方法を工夫していきます。

第六次五ヶ年計画に対する施設としての取り組みの施策

I. 利用者さんの処遇向上

- (1) 個別支援計画に基づいたサービスの提供
 - ①利用者さんの支援目標を常に頭に入れて業務にあたる
 - ②支援方法を勉強して検討会議で案を出し合う
- (2) 利用者月収 100,000 円（障害基礎年金＋工賃 36,000 円）の達成
 - ①令和 2 年度多賀城目標工賃 時給 240 円（令和元年度平均時給 334.5 円）
 - ②令和 2 年度多賀城年間売上目標 10,380,000 円（月平均 865,000 円）の達成
（令和元年度多賀城年間暫定売上 6,948,000 円（月平均 579,000 円）
- (3) 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - ①令和 2 年度 多賀城出勤率目標 96%（令和元年度 94.8%）

II. 人材育成

- (1) 社会人、法人職員としての規律を身に付ける
 - ①マナー（挨拶、御礼等の礼儀）
 - ②ヒヤリハット（事故の事前防止策）
 - ③6S（整理、整頓、清掃、清潔、躰、作法）

(2) 工賃アップの為の経営力を身に付ける

①支援費収入

(利用者の方と常に関わりを持ち、高出勤率の維持をしていく(給食の売上にも関わる))

②来店者数を増やす

㊦つつみ屋

令和2年度来店者目標 3,600名、月300名(令和元年度暫定 2,400名、月200名)

新規のお客様・リピーターを増やしていく

㊧ピザ車両

令和2年度来店者目標 3,600名、月300名(令和2年度より販売を行う)

5月より週2回(年96回)の定期販売+イベントでの出店(年7回)

㊨弁当

注文を頂いていたお客様の声を聞きながらニーズに合ったお弁当作りを心がけ、
リピーターを増やしていく

(3) 職員の資格取得

①令和2年度～令和3年度までに職員の増員、令和5年度までに主事の資格取得者1名

III. 経営基盤の確立

(1) 法令の熟知

①レインボー多賀城取得加算の把握

(欠席時対応加算、重度者支援体制加算Ⅱ、送迎加算Ⅱ、食事提供体制加算、
福祉専門職員配置加算Ⅲ)

②処遇(利用者の方への対応)

③各加算が適用となる意味を理解する

④利用者、職員の移動等変更があった場合は、加算取得状況の見直し、届け出を行う

(2) 「虹の園ブランド」の商品開発

①つつみ屋店舗、外販での「虹の園ブランド」商品の販売促進を行う

IV. 時代に即した施設づくり

(1) 災害対策・防犯体制の強化

①災害一応急品・備蓄品の備え、ハザードマップ、連絡網(施設内外)

②防犯一連絡網、休園時の対応

③避難訓練

㊦年2回の実施 総合訓練(消防士による指導訓練)・部分訓練(施設内での通報訓練)

㊧避難経路の掲示方法の工夫

㊨防犯設備等の点検・整備

(2) 少子高齢化社会における健康寿命延伸に向けた取り組み・商品開発

①高齢者の方の知識・経験を学ぶ

- (3) 広報活動の工夫
- ①情報の発信
 - ②レインボー通信＋商品のチラシ配布
 - ③ホームページの活用
 - ④新商品、季節商品、おすすめ商品等の掲示をする

V. 地域貢献活動

- (1) 地域資源としての価値を高める準備
- ①新商品、新サービスの開発
 - ②需要の開拓
- (2) 地域交流の「場」の提供
- ①人が出入りしやすい施設、店舗づくり
 - ②地域の防災拠点となる（食料、防災用品の備蓄）＝地域リーダー
- (3) 地域イベントへの参画
- ①季節毎の地域でのイベントへ参加し、イベントに合った商品の販売・宣伝をする
 - ②地域イベントの参加に際し、地域の情報・宣伝を行う。
 - ③ケータリングカーの活用

令和2年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和2年度作業班編成)	
【企業・製造班】 ・株式会社 錦 ・株式会社 エヌ・エス・プランニング	【店舗・飲食】 ・つつみ屋レインボー ・給食班 ・弁当班 ・ピザ車両販売班

(令和2年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	平成30年度実績	令和元年度売上目標	令和元年度実績	達成率	令和2年度売上目標	伸展率
			㉞	㉟(3月まで)	(㉟/㉞)	㉞	(㉞/㉟)
企業班	株錦	287,915	360,000	117,000	32.5%	180,000	153.8%
	株エヌエスプランニング	390,850	394,000	217,000	55.1%	180,000	82.9%
店舗・飲食	つつみ屋レインボー	4,230,492	4,500,000	3,056,000	67.9%	3,600,000	117.8%
	弁当	2,493,640	2,550,000	1,750,000	68.6%	2,160,000	123.4%
	給食	2,088,240	2,024,000	1,808,000	89.3%	2,100,000	116.2%
	ピザ車両販売班	—	—	—	—	2,160,000	—
	合計	9,491,137	9,828,000	6,948,000	70.7%	10,380,000	149.4%

今後4年間の職員の有資格者目標

レインボー多賀城	現在	令和5年度までの目標人数
サービス管理責任者	2名	2名
社会福祉主事資格	2名	3名

施策を実現するための各班の行動計画

<企業・製造班> 総売上目標 360,000円

(1) 株式会社 錦 (年間売上目標 180,000円)

(売りを上げるための施策)

①月 15,000円×12ヶ月=180,000円

年間計画 180,000円

②納期を守る、資材・在庫管理の徹底、質の維持、技術の向上

・不良品を出さない

(2) 株式会社 エヌ・エス・プランニング (年間売上目標 180,000円)

(売りを上げるための施策)

①納期を守る、資材・在庫管理の徹底、質の維持、技術の向上

②不良品を出さない

③エヌ・エス・プランニング様との綿密に連絡を取りあう

<店舗・飲食> 総売上目標 9,960,000円

(1) つつみ屋レインボー (年間売上目標 3,600,000円)

(売りを上げるための施策)

①客数を増やす (リピーターを増やす)

令和2年度来店者目標 3,600名、月 300名 (令和元年度暫定 2,400名、月 200名)

②イベントへの参加

イベント 6月のあやめまつり等

お盆 8月

お彼岸 3月

10月

花見時期 4月

年末 (年始用) 12月

③宣伝

④昨年の傾向から、早めの取り組みを行う

⑤店舗での接客の見直し、技術の向上

⑥定期販売場所の確保

⑦時期ごとの職員、利用者の方への宣伝

⑧顧客の把握、大口注文の把握、働きかけ

(2) 弁当 (年間売上目標 2,160,000 円)

(売り上げを上げるための施策)

- ①リピーターを増やす
- ②定期販売先の確保
- ③定期販売場所での単価のアップ、1回の売り上げのアップ
- ④お客様の声を取り入れた商品展開
- ⑤顧客・単価・利用日・イベント等の把握、管理

(3) 給食 (年間売上目標 2,100,000 円)

(売り上げを上げるための施策)

- ①利用者出勤率の向上を目指す
- ②欠勤多数者に対し、連絡・改善の対応をし、出勤率 96%以上を目指す
- ③経費を抑えつつ、皆さんに喜んでいただけるボリューム、味を目指す

(4) ピザ車両販売班 (年間売上目標 2,160,000 円)

①ピザ車両の活用

㊦週 2 回の定期的な販売

週 2 回×月 4 週×12 カ月=年 96 回

1 回の平均販売 30 枚×600 円=18,000 円×96 回=1,728,000 円

㊧各種イベントにて販売

・令和元年の主なイベント

5 月鶴ヶ谷児童館まつり ・ 6 月あやめまつり(2 日間) ・ 7 月太陽の家・

10 月サイエンスデイ in 多賀城(中央公民館) ・ 10 月仙塩下水道フェア・

12 月多賀サポクリスマス

上記以外のイベントにも出店し、イベントでの売上目標を 432,000 円、

週 2 回の定期販売目標 1,728,000 円+イベントでの販売目標 432,000 円=2,160,000 円

令和2年度 レインボー川崎 事業計画

サービス管理責任者 佐藤 勝也

(はじめに)

今年度は第六次五ヶ年計画の2年目です。レインボー川崎では、作業班として角田市にある錦様より東線作業をいただき作業に取り組んでおります。薪割班としては、ぱびハウスへの石窯用、薪ストーブ用と納品しております。今年度も錦班は“不良を出さずに納期に遅れず”を守っていきます。薪割班についてもしっかりと納品できる体制をとってまいります。また、ぱびハウス川崎店のレストラン経営・パン販売と給食班があり、今年度も売上目標の達成への創意工夫をしてまいります。特に来店者数を増やして売上に繋げてまいります。利用者さんの出勤率の向上も課題のひとつに挙げられます。休みがちの方への声掛けと支援をしっかりと行ってまいります。新規利用者の確保も課題にあり、町との連携をしっかりとしてまいります。

第六次五ヶ年計画に対する施設としての取り組みの施策

I. 利用者さんの処遇向上

- (1) 個別支援計画に基づいたサービスの提供
 - ①その人その人に見合った計画と支援の実施
- (2) 利用者月収 100,000 円（障害基礎年金＋工賃 36,000 円）の達成
 - ①令和2年度レインボー川崎平均時給目標 360 円（令和元年度平均時給 342.3 円）
 - ②令和2年度レインボー川崎年間売上目標 18,000,000 円（月平均 1,500,000 円）の達成
（令和元年度レインボー川崎年間暫定売上 17,286,000 円（月平均 1,441,000 円）
 - ③店舗利用（団体利用）、パン販売の拡大（販売先の検討）
 - ④5：4：1の法則
- (3) 利用者さんの出勤率96%以上を目指す
 - ①出勤率の改善（法人目標96%）
 - ②令和2年度レインボー川崎出勤率目標85%（令和元年度出勤率78.6%）
 - ③定期通院者以外で出勤率80%前後の方の支援の見直し（作業班や作業時間）
 - ④50%前後の方へは本人、ご家族、町の担当者と一緒に検討し、対応する

II. 人材育成

- (1) 社会人・法人職員としての規律を身に付ける
 - ①嘱託職員の採用
 - ②薪割班と農耕班に分ける（現在1名で両班対応）
 - ③パン製造、店舗従事者の育成
 - ④6Sの実施（整理、整頓、清掃、清潔、躰、作法）
- (2) 工賃アップの為の経営力を身に付ける
 - ①仕事の平準化
- (3) 職員の資格取得

Ⅲ. 経営基盤の確立

- (1) 法令の熟知
 - ①レインボー川崎取得加算の把握
(欠席時対応加算、送迎加算 Ⅱ、食事提供加算、目標工賃達成加算、福祉専門職員配置加算 Ⅲ)
 - ②報酬加算の勉強をし、正当な請求を行う
- (2) 「虹の園ブランド」の商品開発
 - ①ぱぴハウス川崎店 (季節物を取り入れる)
 - ②がぎゅうベーカリー川崎店
 - ㊦令和2年度来店者目標 10,080名、月840名 (令和元年度8,100名、月680名)
- (3) 虹の園・第二虹の園の改修の準備
 - ①レインボー川崎として参画をしていく

Ⅳ. 時代に即した施設づくり

- (1) 災害対策・防犯体制の強化
 - ①年2回の訓練の実施 (避難訓練、通報訓練、消火訓練)
 - ②避難経路の掲示
 - ③防犯設備等の点検と整備
 - ④防災拠点としての役割
 - ⑤発電機、投光器、AEDの管理
 - ⑥救命救急講習会の受講
- (2) 少子高齢化社会における健康寿命延伸に向けた取り組み・商品開発
 - ①農福連携の実施
- (3) 広報活動の工夫
 - ①毎月読みたいと思うレインボー通信の作成
 - ②ホームページの有効活用

Ⅴ. 地域貢献活動

- (1) 地域資源としての価値を高める準備
 - ①地域の防災拠点、災害時の防災拠点として活用
 - ②AEDの設置
 - ③救命講習者の配置
- (2) 地域交流の「場」の提供
- (3) 地域イベントへの参画
 - ①お祭りなどでの出店

令和 2 年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和 2 年度作業班編成)

【企業班】

- ・ 錦班 (企業下請け)
- ・ 薪割り班 (薪販売)

【店舗・飲食】

- ・ ぱぴハウス川崎店 (レストラン)
- ・ がぎゅうベーカリー川崎店 (パン)
- ・ 給食班 (昼食)

(令和 2 年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	平成 30 年度実績	令和元年度売上目標 ㉞	令和元年度売上実績 ㉟ (3月まで)	達成率 (㉟/㉞)	令和 2 年度売上目標 ㊱	伸展率 (㊱/㉟)
企業班	錦班	344,002	600,000	287,000	47.8%	360,000	125.4%
	薪割り班	421,100	510,000	442,000	86.7%	520,000	117.6%
	農耕班	891,841	960,000	721,000	75.1%		
店舗・飲食	ぱぴハウス川崎店	6,015,245	7,790,000	5,572,000	71.5%	6,420,000	115.2%
	がぎゅうベーカリー川崎店	8,361,150	8,300,000	8,058,000	97.1%	8,300,000	103.0%
	給食班	2,381,850	2,600,000	2,206,000	84.8%	2,400,000	108.8%
	合計	18,415,188	20,760,000	17,286,000	83.3%	18,000,000	104.1%

今後 4 年間の職員の有資格者目標

レインボー川崎	現在	令和 5 年度までの目標人数
サービス管理責任者	1 名	1 名
社会福祉主事資格	1 名	2 名

施策を実現するための各班の行動計画

<第一事業部> 総売上目標 870,000 円

(1) 錦班 (年間売上目標 360,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①売上目標 30,000 円×12 か月
- ②現在頂いている作業を丁寧に行い、一束でも多く作成する
- ③資材を切らさないように本体と連携をとる
- ④錦作業以外にも地元企業開拓をして売上につなげる

(2) 薪割り班 (年間売上目標 520,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ①月売上目標 44,000 円×12 か月
- ②薪ストーブ利用の個人への販売
- ③薪を購入頂いている方からの紹介を仰ぐ
- ④ぱびハウスへの納品

<第二事業部> 総売上目標 17,120,000 円

(1) ぱびハウス川崎店 (年間売上目標 6,420,000 円)

(売上を上げるための施策)

昨年度の来店者数と実績を踏まえ、目標来店者数を掲げ売上目標を設定いたしました

令和元年度			令和2年度		
4 月	来店者数 515 名	653,425 円	客単価 1,268 円	目標来店者数 660 名	660,000 円
5 月	333 名	305,730 円	918 円	500 名	500,000 円
6 月	531 名	659,520 円	1,242 円	660 名	660,000 円
7 月	480 名	500,245 円	1,042 円	550 名	550,000 円
8 月	406 名	462,040 円	1,138 円	500 名	500,000 円
9 月	429 名	425,060 円	990 円	500 名	500,000 円
10 月	440 名	452,348 円	1,028 円	500 名	500,000 円
11 月	444 名	486,101 円	1,094 円	500 名	500,000 円
12 月	419 名	540,606 円	1,290 円	530 名	550,000 円
1 月	343 名	327,950 円	956 円	500 名	500,000 円
2 月	398 名	420,358 円	1,056 円	500 名	500,000 円
3 月	名	円	円	500 名	500,000 円
合計	4,738 名	5,233,383 円	1,108 円	6,400 名	6,420,000 円

※売上向上には来店者数の増加を図らなければなりません

- ①1 旬の物を取り入れる
- ②リピーターが飽きないような食事の提供を心がける
- ③団体利用の宣伝、声掛けをしっかりと行う
- ④幹事様とのコミュニケーションを図る

(2) がぎゅうベーカリー川崎店 (年間売上目標 8,300,000 円) (来店者目標 3,680 名)

(売上を上げるための施策)

- ① 月売上目標平均 692,000 円×12 か月
- ② こども園のような大口の納品先を開拓する
- ③ 曜日により売上の上下があるので売れる月は生産を増やす
- ④ 丁寧に美味しいパンを作成する
- ⑤ 作るだけではなく売る努力をする

(3) 給食班 (年間売上目標 2,400,000 円)

(売上を上げるための施策)

- ① 月売上目標 200,000 円×12 か月
- ② 個人個人の好き嫌いを把握する
- ③ 体調管理などにも目を配る
- ④ 新規利用者の増加
- ⑤ メニューがワンパターンにならないように工夫する

令和2年度 サポートセンター虹 事業計画

サービス管理責任者 鈴木 千晶

(はじめに)

今年度は、「第六次五ヶ年計画」2年目となります。サポートセンター虹は法人の5つある就労継続支援B型事業所とはサービス内容が違っており事業項目としては、地域生活支援事業、居宅支援事業、相談支援事業の3つに分けることができます。

働く場所としての就労継続支援B型とより良い生活の支援を行うサポートセンター虹があることで、相対的に利用者さんの生活全体を支援できるかたちをとれるようになっていきます。普段から相談窓口としての機能を持ち、福祉サービスなどの中継ぎとして役立てて頂けるように活動していきます。

- 1. 地域生活支援事業**としては、主にグループホームの運営があります。現在は3つのグループホームがあり、角田市内に2軒（男性ホーム1軒、女性ホーム1軒）、柴田町に1軒（女性ホーム1軒）となります。入居者の方々も年々体調の変化や体力的な衰えが見え始めています。グループホームの理念として自立した生活を目指していくとともに、健康面に気を配り、気力・体力を保って生活していける体制を整えていきます。また、自然災害や急病などの対応も常に意識し備えていきます。
- 2. 居宅支援事業**としては、日中一時支援を行っており障害児・者を中心とした一時預かりの支援があります。学校、施設、家族と連携し支援内容を統一させた対応をしていきます。また、安心して過ごしていただけるようにヒヤリハットやご本人の特性に寄り添った支援を考えていきます。
- 3. 相談支援事業**としては、主に法人利用者の方々の支援計画を作成しています。上記にもある相談の窓口にもなっており、事業所で作成する個別支援計画と連携を取って内容を充実させていきたいと考えています。

令和2年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和2年度作業班編成)

【地域生活支援】

- ・ 共同生活支援（グループホーム）

グループホーム名	利用者人数
レインボー西田町	5名
レインボー緑町	4名
レインボー柴田	4名
合計	13名

【居宅支援】

- ・ 日中一時支援 なないろ

【相談支援】

- ・ (指定特定相談支援事業所 サポートセンター虹)

(令和2年度作業班売上目標)

(単位:円)

	平成30年度実績 (延べ人数)	令和元年度売上目標⑦	元年度売上実績⑧ (H31.4~R2.3) ※暫 定	遂行率 (⑧/⑦)	令和2年度売上目標⑨	進捗率(⑨/⑧)
共同生活援助	15,628,470円(4,756名)	15,000,000円	15,690,000円	104.6%	15,720,000円	100.2%
日中一時支援	3,069,302円(1,284名)	3,100,000円	2,680,000円	86.5%	2,670,000円	99.6%
相談支援	1,143,810円(71名)	1,920,000円	1,220,000円	63.5%	1,640,000円	134.4%
合計	19,841,582円	20,020,000円	19,590,000円	97.9%	20,030,000円	102.2%

施策を実現するための各班の行動計画

【地域生活支援】 共同生活援助(グループホーム) 年間売上目標...15,720,000円

安心して生活できる場の提供

(1) 入居者が安心して生活できる体制を整える

①災害、緊急時の支援体制の整備(病院、服薬、避難場所、緊急連絡先)

②虐待防止の徹底

③自分らしいライフスタイルを目指す

④同居者と協力して共同生活をし、自立を目指す

(2) 個別支援計画を作成し、GHでの目標を明確にし、改善する

①生活の目標を立てる

②健康に留意し、必要があれば医療機関と連携を取る

③各入居者の部屋の清掃、環境整備(必要物品の把握、整理整頓)

④世話人、担当支援員と常に連携を取り、本人の変化を把握する

【居宅支援】 日中一時支援 年間売上目標...2,670,000円

家族の負担軽減、安心、安全なサービス提供

(1) 個々のニーズに応じた対応

①特性に合った安全に過ごせる場所を整える

②冠婚葬祭、家庭の事情など介護者の負担の軽減の一助

③利用を通して食事、排泄、着替えなどの自立の支援

(2) 関係機関との連携

①各個人の背景を理解し、家庭、学校で取り組んでいることをふまえて支援をする

②関係機関と情報共有する

【相談支援】 相談支援事業 年間売上目標…1,640,000円

当事者に寄り添った計画の作成

(1) 本人のニーズを反映した計画の作成

①丁寧なアセスメントを心掛け本人の真意を聞き取れるように対応する

②将来を考え本人が前向きになれるような計画を作成する

③関係機関・地域・協力者と連携をとり、支援内容を充実させる

④家族や周囲の環境と協力する

(2) 計画的に行う

①見通しを持った計画の立案

②本人の変化に合わせた継続的な支援、モニタリングを行う