

令和 3 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 3 年目の今年、虹の園はがぎゅうベーカリーのパンを中心に、農耕班の野菜、秘伝豆、えごま油、えごまパウダー、縫製班のニュークリーンといった自主生産商品の魅力をより多くの方に伝え、さらに顧客を増やせるようにアプローチしてまいります。また、利用者さんが仕事にやりがいを持ち、安心して利用できる職場として、がぎゅうベーカリー、農耕班、企業班一丸となって利用者支援を行ってまいります。

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. 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 3 年度 虹の園平均時給目標 400 円（令和元年度実績 332.7 円、令和 2 年度実績 334.3 円）
 - (2) 令和 3 年度 虹の園年間売上目標 43,500,000 円（月平均 3,625,000 円）の達成
 - (3) 令和 2 年度 虹の園年間暫定売上 41,374,000 円（月平均 3,448,000 円）
2. 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - (1) 令和 3 年度 虹の園出勤率目標 97%（令和元年度実績 94.6%、令和 2 年度暫定 96.2%）
 - (2) 利用者さんが仕事のやりがいを感じられる環境を提供する
 - (3) 体調管理に気を配り、日々体調良く出勤出来るようにする
3. 個別支援計画の目標を 共通理解して支援を向上させる
 - (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) 社会人として成長できる環境を提供していく
 - (3) 利用者さんの強みを伸ばす支援を行う

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) 報告・連絡・相談を徹底し、対応を早くする
 - (2) 6S（①整理②整頓③清掃④清潔⑤躰⑥作法）を実践する
 - (3) 業務の見直しを行い、仕事の平準化を図る
 - (4) 提出物、報告期限の厳守
2. 専門知識の習得
 - (1) 障害の特性に合った支援を学び、利用者がよりやりがいを持って、より安心して利用できる環境を作る
 - (2) がぎゅうベーカリーをより魅力のあるお店にするために戦略を立てて来店者数を増やす
 - (3) 施設商品の特徴を理解してお客様へアプローチしていく
3. マネジメント能力を高める
 - (1) 自分たちの事業とは何かを意識し、目的を常に念頭において業務にあたる
 - ①利用者さんへの適切な支援
 - ②親なき後も地域で生活を送る為の収入確保
 - (2) 現状を分析し、改善していく

Ⅲ. 経営基盤の強化

1. 法令の周知

(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

(3) 加算取得状況、取得内容を職員に周知し、理解を深める

2. 虹の園・第二虹の園の改修の準備

(1) 令和5年度からの共用開始に向けた準備

(2) 将来(30年後)を見据えた建て替え計画を行う

3. 全店舗年間合計でレジ通過者100,000名を目指す

(1) がぎゅうベーカリーのレジ通過者を増やす

令和3年度レジ通過者目標 27,000名、月平均 2,250名

(2) 魅力的な商品づくりでリピーターを増やす

(3) ホームページ、フェイスブックでの商品紹介で新規顧客を獲得する

(4) パン製造者を増員し、生産体制を整える

4. 企業班売り上げの確保

(1) 常に丁寧な作業を行い、信用のある仕事を行っていく

(2) 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. 安心安全な施設づくり

1. 災害対策・防犯体制の整備

(1) 年2回(9月、3月)の避難訓練の実施

(2) マニュアルを更新し、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. 感染症対策の徹底

(1) 感染症の基礎知識を身に付けて、感染症の種類に合った対策を行う

(2) 感染症対策の備品を管理し、常時使用出来る状態に準備しておく

3. 福祉機関との連携

(1) 作業場の環境を整え、新規利用者の受け入れを行っていく

(2) 家庭、福祉機関と連携して利用者さんの将来についての支援を適時行っていく

Ⅴ. 地域貢献と地域交流

1. 地域資源としての価値を高める準備

(1) 防災拠点として水、食料、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. 地産地消の推進

(1) がぎゅうベーカリーでの地元食材を使用したパンの販売

(2) 農耕班の人数を増やし、特産品の収穫量を増やしていく

令和3年度農耕班 20名(令和2年度 15名)

秘伝豆収量目標 350kg(令和2年度収量実績 294kg)

(3) 野菜の生産活動と第三虹の園加工班との連携

令和3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3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)
- ・農耕班 (えごま油)
- ・農耕班 (えごまパウダー)

【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)
- ・縫製班 (ニュークリーン)

(令和3年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	令和元年度実績	令和2年度売上目標	令和2年度売上実績	達成率 (②/①)	令和3年度売上目標	伸展率 (③/②)
			①	② (3月まで)		③	
がぎゅうベーカリー	がぎゅうベーカリー (パン部門)	35,108,774	38,750,000	34,830,000	89.9%	35,200,000	101.1%
	がぎゅうベーカリー (喫茶部門)	1,677,950	1,750,000	1,761,000	100.6%	1,900,000	107.9%
農耕班	農耕班 (野菜)	510,755	810,000	552,000	68.1%	670,000	121.4%
	農耕班 (秘伝豆)	505,928	750,000	464,000	61.9%	750,000	161.6%
	えごま油	—	450,000	460,000	102.2%	780,000	169.6%
	えごまパウダー	—	150,000	48,000	32.0%	300,000	625.0%
虹の園作業班	(株)スバック班	427,786	600,000	377,000	62.8%	600,000	159.2%
	(株)ティティ.アオイ班	3,289,571	3,300,000	1,421,000	43.1%	1,800,000	126.7%
	縫製班	1,026,852	1,140,000	1,461,000	128.2%	1,500,000	102.7%
	合計	42,547,616	47,700,000	41,374,000	86.7%	43,500,000	105.1%

今後3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	2名
社会福祉主事資格	3名	4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 37,100,000 円

1. がぎゅうベーカリーパン部門 (年間売上目標 35,200,000 円)

年間内訳	店舗)	年間レジ通過者目標 19,000 名×客単価 700 円	=13,300,000 円
	みやぎ生協様)		=13,100,000 円
	掛け)	(ACOOOP 槻木店様等)	= 3,100,000 円
	現金)	(企業外販、外販等レジ通過者目標 8,000 名)	= 5,700,000 円

(売上を上げる為の施策)

(1) 店舗売上の向上

①レジ通過者数の増加

令和3年度レジ通過者目標 27,000 名、月平均 2,250 名

②パン製造者の増員

③新商品の開発

㊦目玉となる商品の開発、販売 (季節限定、地元食材を使用した商品)

㊦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)

④ホームページ、フェイスブックにて商品の宣伝

⑤ターゲットを考えた販売を行う

⑥パンの説明書き、焼き時間の告知

(2) 生産体制を整える

①出荷体制の手順の見直し

②製造体制の効率化 (従事者の作業スキルの向上)

③外販先、納品先の見直し

2. がぎゅうベーカリー喫茶部門 (年間売上目標 1,900,000 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

①通年 チーズケーキ、パウンドケーキ等

②季節限定 アップルパイ、シュトーレン等

(2) 新商品の開発 (季節感を意識した商品、期間限定商品)

(3) イートインスペースをくつろげる空間として演出する

(4) 従事者の作業スキルを向上させて、商品をより充実させる

<農耕班> 総売上目標 2,500,000 円

1. 農耕班（野菜）（年間売上目標 670,000 円）

（売上を上げるための施策）

- （1）農耕班の人数を増やし、収穫量を増やしていく
令和3年度農耕班 20名（令和2年度 15名）
- （2）第三虹の園加工場と連携して、加工商品として使用できる作物の栽培を強化する
（赤しそ、バジル、玉ねぎ）
- （3）定期的な農耕班の打ち合わせを行い、計画的に栽培する
- （4）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

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 350kg（令和2年度収量実績 294kg）
- （2）栽培面積 20a を使用して栽培を行う
- （3）除草作業、圃場整備を徹底し、収量の向上を目指す
- （4）収穫時期の確認と計画を立て、ロスのない収穫作業を行う

3. 農耕班（えごま油）（年間売上目標 780,000 円）

（売上を上げるための施策）

- （1）えごま収量目標 250kg（令和2年度収量実績 188kg）
- （2）除草などの栽培管理を的確に行い、収量の増加に繋げる
- （3）収穫適期に収穫を行い、最大限の収量を確保する

4. 農耕班（えごまパウダー）（年間売上目標 300,000 円）

（売上を上げるための施策）

- （1）活用方法、知名度を上げるために積極的な PR を行っていく
- （2）発送注文の強化
- （3）正確な在庫管理と店舗への補充

<虹の園作業班> 総売上目標 3,900,000 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) 急な払い出しにも常に対応し、速やかに納品する
- (4) 利用者さんの作業能力を向上させる

2. (株)ティティ・アオイ班 (年間売上目標 1,800,000 円)

(売上を上げる為の施策)

- (1) 月平均売上目標 150,000 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
- (3) 1日のタグ付け目標 2,500 枚
- (4) 利用者さんの作業能力を向上させ、一人ひとりの作業の幅を広げる

3. 縫製班 (年間売上目標 1,500,000 円)

(売上を上げる為の施策)

- (1) 月売上目標 125,000 円×12 ヶ月=1,500,000 円
- (2) インターネット販売の宣伝を工夫して新規顧客開拓を行う
- (3) 在庫管理を正確に行い、店舗への品揃えを充実させる
- (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3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、「第六次五ヶ年計画」3年目となります。利用者月収100,000円の具現化へ向けて、本年度に結果を出して参ります。

新型コロナウイルスの影響を受け売上が低迷している状況が続いておりますが、感染症予防対策をしっかりと行い、充実した福祉サービスの提供をまいります。

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. 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3年度平均時給目標390円(令和元年度実績338.7円、令和2年度実績351.3円)
(平均時給390円×4.5時間×20日×39名×12カ月×2=財源32,853,600円)
 - (2) 令和3年度第二虹の園年間売上目標37,411,000円(月平均3,118,000円)の達成
(令和2年度第二虹の園年間暫定売上33,890,000円(月平均2,824,000円))
 - (3) 利用者作業の技術向上と支援
 - ①モニタリングの実施
2. 利用者さんの出勤率96%以上を目指す
 - (1) 令和3年度第二虹の園出勤率目標93%(令和元年度実績92.9%、令和2年度90.5%)
 - (2) 充実した園生活を送れるよう支援を行い、出勤に結び付ける
3. 個別支援計画の目標を共通理解して支援を向上させる
 - (1) ケース会議を開催し、職員間で共有を図る
 - (2) 日々の出来事や体調の変化等の様子を伺い、共有を毎日行う
 - ①記録に残す

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. 専門知識の習得
 - (1) 障害に沿った支援の提供を目指す
 - (2) 社会福祉主事資格の取得
 - ①本年度2名受講
 - (3) サービス管理責任者講習の受講
3. マネジメント能力を高める
 - (1) 職員一人一人が自分の仕事を管理し、業務の平準化を図る
 - (2) 目標や計画と進捗を管理するスキルを身につける

Ⅲ. 経営基盤の強化

1. 法令の周知

- (1) 行政指導内容を共有し、ニーズに合ったサービスの提供を行う
- (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周知
(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、福祉専門職加算)

2. 虹の園・第二虹の園の改修の準備

- (1) 就労移行支援事業の準備
- (2) 虹の園、第二虹の園統合の準備
- (3) 備品台帳の整備

3. 全店舗年間合計でレジ通過者 100,000 名を目指す

- (1) ぱぴハウス道の駅かくだ店 令和3年度レジ通過者目標 13,620 名

Ⅳ. 安心安全な施設づくり

1. 災害対策・防犯体制の整備

- (1) 年2回(9月、3月)の避難訓練の実施
- (2) 食料の備蓄(120名分 7日分)

2. 感染症対策の徹底

- (1) 検温の記録を取る
①記録を残す
- (2) 換気の実施
- (3) 感染症対策マニュアルの作成

3. 福祉機関との連携

- (1) 在宅障害者が社会生活を送れるよう、福祉サービスの提供を行う
- (2) 福祉機関を連動させ、安定した生活環境の確保を図る(区分判定の確認)

Ⅴ. 地域貢献と地域交流

1. 地域資源としての価値を高める準備

- (1) 災害時、調理場を炊き出しの場として利用する(食材の備蓄)
- (2) 定期的にAED操作の講習を受講する(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場の提供

3. 地産地消の推進

- (1) 給食事業や店舗事業で活用する
(米、玉ねぎ、青菜、じゃが芋等)

令和3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3年度作業班編成)	
【作業班】	【ぱびハウス】
・株式会社 錦 (工業用ブラシ)	・ぱびハウスピザ
【創作班】	・焼き芋
・夢工房 (紙漉き)	・ぱびハウス弁当
【給食班】	・配食サービス
・給食	

(令和3年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	令和元年度実績	令和2年度売上目標	令和2年度売上実績	達成率	3年度売上目標⑦	伸展率
			⑧	⑨ (3月まで)	(⑨/⑧)		
企業班	株式会社 錦	739,301	843,000	589,021	69.9%	561,000	96.7%
創作班	陶芸工房「虹」	183,660	—	—	—	—	—
	ガラス工房	83,540	—	—	—	—	—
	夢工房	511,545	570,000	462,650	81.2%	498,000	107.8%
ぱびハウス	ぱびハウスピザ	18,103,630	20,000,000	12,406,480	62.0%	15,280,000	125.1%
	ぱびハウス喫茶	89,400	—	—	—	—	—
	ぱびハウス弁当	5,240,446	5,300,000	3,632,870	68.5%	3,300,000	96.4%
	配食サービス	4,853,610	5,000,000	4,404,160	88.1%	4,462,000	102.1%
	焼き芋(11月から3月)	—	1,800,000	1,089,844	60.5%	1,350,000	122.6%
給食	給食	12,028,580	12,610,000	11,735,120	93.1%	11,960,000	101.8%
	合計	41,833,712	46,123,000	34,320,145	74.4%	37,411,000	110.4%

今後3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 561,000 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を行う
- (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

*錦様より、束線の支払いだしを週 4 箱 (月 16 箱) と要請があり、毎月の納品数が定められ、結果売り上げが確定している

<創作班>

夢工房 (年間売上目標 498,000 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 (100 枚)
- (2) カレンダーは謹呈 220 部、販売 50 部の計 270 部を作成、11 月より販売

<ぱぴハウス> 総売上目標 24,392,000 円

1. ぱぴハウスピザ部門 (年間売上目標 15,280,000 円 年間レジ通過者目標 13,620 人) (年間販売枚数目標 13,890 枚 客単価 1,100 円)

(売上を上げるための施策)

- (1) サラダの販売
- (2) 季節商品の販売
- (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 3,300,000 円)

(売上を上げるための施策)

- (1) 学校行事予定の把握
- (2) 単価の良い商品を販売する
- (3) 経費削減
- (4) 地産地消の推進

3. 配食サービス (年間売上目標 4,462,000 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 1,350,000 円 年間レジ通過者目標 2,300 人）

（売上を上げるための施策）

- （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 11,960,000 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
- （4）地産地消の推進

令和3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3年目の今年、第三虹の園では、「にじいろものがたり」商品の販売の強化を課題としていきます。昨年6月、食品加工場「工房にじいろ」が開設し、「土産土法」の理念の元、20数種類の加工品を商品化・販売しました。一年間販売を行い、売れ筋商品や傾向が見えてきましたので、今年度はより魅力的なPOPやレシピ等を活用し、販売促進に繋げていきたいと考えます。また、販路の新規開拓に向けて積極的な営業活動も行っていきます。

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. 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3年度平均時給目標 350 円（令和元年度実績 321.5 円、令和2年度実績 320.3 円）
 - (2) 令和3年度年間売上目標 23,150,000 円（月平均 1,930,000 円）の達成
2. 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - (1) 令和3年度第三虹の園出勤率目標 94%（令和元年度実績 91.6%、令和2年度暫定 91.6%）
 - ①2 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
 - ②改善できる欠勤については本人、ご家庭とも連絡を取りサポートを行っていく
3. 個別支援計画の目標を共通理解して支援を向上させる
 - (1) 利用者さん一人一人がもつ目標や強み、課題を所属職員皆が把握し、支援にあたっていく

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) ムリ・ムラ・ムダを改善し、仕事の平準化をはかる
2. 専門知識の習得
 - (1) 障害に対する理解と支援方法を学ぶ
 - (2) 世の中の良い物を買ってみる、食べてみる
 - ①良い所を取り入れ、自社商品の完成度を高めていく
3. マネジメント能力を高める
 - (1) 経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）の活用方法を学ぶ
 - ①人材、設備、資金、ノウハウ等の内部資源を施設経営に活かしていく

Ⅲ. 経営基盤の強化

1. 法令の周知

(1) 第三虹の園取得加算の周知

(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・第二虹の園の改修の準備

(1) 第三虹の園として改修に参画していく

3. 全店舗年間合計でレジ通過者 100,000 名を目指す

(1) 各店舗でレジ通過者目標を設定し、達成できるよう工夫をしていく

①カフェ 7,350 名／美山の里 1,500 名／ぎょうざ 500 名／移動販売 7,700 名

②ホームページにて定期的に店舗 PR 情報を発信していく

③メイン商品の提案

Ⅳ. 安心安全な施設づくり

1. 災害対策・防犯体制の整備

(1) 事業所間でのマニュアルの更新を行う

①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

①年 2 回の避難訓練の実施 (9 月・3 月)

②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

③防犯設備等の点検と整備

2. 感染症対策の徹底

(1) 感染症の基礎知識を身に付ける

3. 福祉機関との連携

(1) 障害を持っていて在宅の方へアプローチをかける

(2) 様々な福祉サービスと連携し、利用者の方のニーズに応えていく

Ⅴ. 地域貢献と地域交流

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

①2024 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. 地産地消の推進

(1) 土産土法にこだわった商品づくり

令和3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3年度作業班編成)

【食品加工班】

- ・工房にじいろ
- ・ポン菓子

【第三虹の園作業班】

- ・作業班
- ・デザイン班

【店舗・販売】

- ・にじいろカフェ A&COOP 角田店
- ・バカ美味ぎょうざ
- ・工房美山の里
- ・移動販売虹の懸け橋まごころお届け便

(令和3年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	令和元年度実績	令和2年度売上目標 ㉞	令和2年度売上実績 ㉟ (3月まで)	達成率 (㉟/㉞)	令和3年度売上目標 ㊱	伸展率 (㊱/㉟)
製造 加工	工房にじいろ 食品加工	265,500	5,300,000	3,700,000	69.8%	5,500,000	156.8%
	えごま油	268,079	—	—	—	—	—
	えごまパウダー	133,296	—	—	—	—	—
	ポン菓子加工	504,030	800,000	300,000	37.5%	450,000	169.2%
作業	デザイン班	3,358,297	3,600,000	1,580,000	43.9%	2,800,000	192.0%
店舗・ 販売	にじいろカフェ	2,379,844	1,500,000	900,000	60.0%	1,200,000	146.0%
	シフォンケーキ		1,500,000	2,130,000	142.0%	2,500,000	128.4%
	バカ美味ぎょうざ	632,252	1,500,000	420,000	28.0%	700,000	177.6%
	工房美山の里	988,326	2,000,000	1,200,000	60.0%	1,600,000	133.3%
	移動販売まごころお届け便	7,217,233	7,700,000	7,540,000	97.9%	7,900,000	115.4%
	外販	361,750	510,000	0	—	—	—
	焼き芋	1,088,813	—	—	—	—	—
	合計	17,197,420	24,410,000	17,770,000	72.8%	22,650,000	127.5%

今後3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	2名

施策を実現するための各班の行動計画

<工房にじいろ 食品加工> 総売上目標 5,500,000 円

(売上を上げるための施策)

- (1) 毎月の店舗売上を 100,000 円まで引き上げる (令和 2 年度月平均 82,000 円)
- (2) 毎月の道の駅直売所での売上を 40,000 円まで引き上げる (令和 2 年度月平均 29,000 円)
- (3) お中元、お歳暮での企業さんへのカタログの配布
- (4) 6・9・12・3 月を施設商品販売強化月間とし、利用者・職員へ声掛けをする
- (5) 調味料等、自宅で使っているものを自社商品の物へ切り替えてもらう
- (6) 新規販路の開拓
 - ①JR フルーツパークあらはま 毎月 10,000 円の売上を目標とする
 - ②宮城ふるさとプラザ 毎月 20,000 円の売上を目標とする
 - ③丸山(株) 毎月 30,000 円の売上を目標とする

<ポン菓子加工> 総売上目標 450,000 円

(売上を上げるための施策)

- (1) 店舗においてポン菓子・イタリポンを充実させ売上を伸ばす
- (2) ポン菓子加工の PR に力を入れる
- (3) ポン菓子加工リピーターの確保
- (4) 地場産食材 (梅・ゆず・ブルーベリー・大豆・黒豆・雑穀・トウモロコシ) を使った新しいポン菓子の開発

<デザイン班> 年間売上目標 2,800,000 円

目標内訳 自動販売機単価 62,000 円×45 台

(売上を上げるための施策)

- (1) 主要なシリーズ (モンキーマジック、日本赤十字社、ご当地もの、店舗宣伝) を各営業担当の方と連携を取りながら受注に繋げていく
- (2) のぼり旗の印刷
- (3) 加工商品のラベルの制作、印刷

<にじいろカフェ A&COOP 角田店> 年間売上目標 3,700,000 円/年間レジ通過者目標 7,350 名 内訳：店舗 1,200,000 円/シフォンケーキ 2,500,000 円

(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) ジェラートの売上を伸ばす工夫を行う
 - ①目立つポップやチラシを作成し PR していく
- (3) 来店者を増やす工夫を行う
 - ①オススメ商品を積極的に宣伝し、他店舗でも積極的に販売を行う
- (4) 6S の徹底

<バカ美味ぎょうざ> 年間売上目標 700,000円/年間レジ通過者目標 500名

(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) 経費は40%以下に抑える
- (4) 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)
- (5) 6・9・12・3月を施設商品販売強化月間とし、利用者・職員へ声掛けをする

<工房美山の里> 年間売上目標 1,600,000円/年間レジ通過者目標 1,500名

(売上を上げるための施策)

- (1) がぎゅうベーカリー、にじいろカフェのジャムの種類・数を充実させる
 - ①効果、効能のPOPを作りお客様の目にとまるように工夫する
- (2) ジェラートの積極的な販売
 - ①季節のジェラートをPRし、積極的に販売する
- (3) お客様の入りやすいお店づくり
- (4) ブルーベリーの販売の強化
 - ①冷凍ブルーベリーのPRを積極的に行っていく
- (5) 新規のお客様の獲得
- (6) 毎月のおすすめジャムのPR
 - ①レインボー通信、ホームページでの紹介
- (7) 6・9・12・3月を施設商品販売強化月間とし、利用者・職員へ声掛けをする

<移動販売> 年間売上目標 7,900,000円 年間レジ通過者目標 7,700人

(売上を上げるための施策)

- (1) 商品構成を考える
 - ①季節、要望によって柔軟に対応していく
 - ②調味料、乾物、菓子類を充実させていく
- (2) 宣伝
 - ①商品のPOPを掲示する
- (3) 新規開拓
 - ①高齢の独居老人の方の開拓
 - ②配食サービスを利用されている方への声掛け
- (4) 客単価のアップ
 - ①商品の定期購入をおすすめする
 - ②商品の予約、注文を積極的に受ける

令和3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3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、令和2年度で中止となった地域行事やイベントに積極的に参加し、販売車両を活用しながら販路を増やして売上を伸ばしていきたいと考えております。そのためには、地元多賀市はもとより近隣の市町村で行われる大小の行事やイベントを把握しながら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、職員・利用者の経験・技術を更に身に付け、効率良くスキルアップを計る事が大切だと思います。企業班では、単に頂いた仕事をこなすだけでは無く、新たな作業、今まで出来なかった作業が正確に早くできるようにし、先の仕事の流れを計画を立てて進めて行けるようにする事が大切だと考えています。店舗・飲食の班では、早めの宣伝を行い、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・おすすめ商品の販売方法を工夫して、利用者の方の時給を上げられるように取り組んでいきたいと考えます。

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. 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3年度平均時給目標240円（令和元年度実績334.5円、令和2年度実績240.0円）
 - (2) 令和3年度多賀城年間売上目標8,540,000円（月平均712,000円）の達成
（令和2年度多賀城年間暫定売上7,364,000円（月平均614,000円）
2. 利用者さんの出勤率96%以上を目指す
 - (1) 令和3年度 多賀城出勤率目標96%（令和元年度実績94.8%、令和2年度暫定94.8%）
3. 個別支援計画の目標を共有して支援の向上を計る
 - (1) 利用者さんの支援目標を常に念頭において業務にあたる
 - (2) 支援方法を考え検討会議で案を出し合い支援の向上に努める

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) 仕事に必要な勉強を怠らない
 - (2) 6S（①整理、②整頓、③清掃、④清潔、⑤躰、⑥作法）を実践し、職場環境の向上をはかっていく
 - (3) 報告・連絡・相談を徹底することにより、情報を共有し早期対応をはかる
 - (4) 業務の見直しを行い、ムリ・ムラ・ムダを改善し仕事の平準化を推進していく
 - (5) 提出物、提出期限の厳守
2. 専門知識の習得
 - (1) 障害に対する理解と支援方法を学ぶ
 - ①障害の特性に合った支援方法を学ぶ
 - ②近年、手帳の交付が増えている精神障害について理解を深める
 - (2) 店舗経営について勉強する

①販売・作製している商品

②販売方法・販路

3. マネジメント能力を高める

(1) 経営資源の活用—ヒト、モノ、カネ

(2) 組織で働く人たちを活かす

Ⅲ. 経営基盤の強化

1. 法令の周知

(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、
目標工賃達成指導員加算、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

Ⅳ. 安心安全な施設づくり

1. 災害対策・防犯体制の整備

(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

①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)

②避難経路の掲示方法の工夫

③防犯設備等の点検・整備

2. 感染症対策の徹底

(1) 感染症対策マニュアルの整備と周知

①感染症の知識を身に付ける

㊦感染症の種類

①対策方法—マスク、手洗い、うがい、消毒、体温の計測

㊦環境管理—3密を避ける (密集、密閉、密接)、部屋の喚起

②感染症対策の備品管理

(マスク、ペーパータオル、ハンドソープ、フェイスシールド、
消毒液、使い捨て手袋・エプロン)

3. 福祉機関との連携

(1) 在宅障害者の方の受入れ

(2) 利用者の生活、将来

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) =地域防災リーダー

3. 地域のイベントへ参加

(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3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3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
- ・ピザ車両班

(令和3年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	令和元年度実績	令和2年度売上目標	令和2年度実績	達成率	令和3年度売上目標	伸展率
			㊦	㊧(3月まで)	(㊧/㊦)	㊨	(㊨/㊧)
企業班	株錦	133,188	180,000	100,000	55.6%	100,000	100.0%
	株エヌエスプランニング	229,660	180,000	186,000	103.3%	220,000	118.3%
店舗・飲食	つつみ屋レインボー	3,227,145	3,600,000	3,441,000	95.6%	3,760,000	109.3%
	弁当	1,825,020	2,160,000	1,495,000	69.2%	1,820,000	121.7%
	給食	1,987,440	2,100,000	2,142,000	102.0%	2,157,000	100.7%
	ピザ車両班	—	—	—	—	1,050,000	—
	合計	7,402,453	8,220,000	7,364,000	89.6%	9,107,000	123.6%

今後3年間の職員の有資格者目標

職種	現在	令和5年度までの目標人数
レインボー多賀城		
サービス管理責任者	2名	2名
社会福祉主事資格	2名	2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 320,000円

1. 株式会社 錦 (年間売上目標 100,000円)

(売り上げ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

2. 株式会社 エヌ・エス・プランニング (年間売上目標 220,000円)

(売り上げ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 8,787,000 円

1. つつみ屋レインボー (年間売上目標 3,760,000 円)

(売り上げ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)
- (2) イベントへの参加
- (3) 多賀城自衛隊での販売
- (4) 宣伝
- (5) 昨年の傾向から、早めの取り組みを行う
- (6) 店舗での接客の見直し、技術の向上、感染症対策
- (7) 新たな定期販売場所の確保
- (8) 時期ごとの職員、利用者の方への宣伝
- (9) 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 1,820,000 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
- (6) 感染症対策

3. 給食 (年間売上目標 2,157,000 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・相談の対応をして出勤率 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食事提供をする。

4. ピザ車両販売班 (年間売上目標 1,050,000 円)

(売り上げを上げるための施策)

- (1) 多賀城自衛隊 年間 23 回×50 名 1150 名
 - (2) 年間の主なイベント
- | | |
|--------------------------------------|---------|
| 7 月太陽の家 | 70 名 |
| 8 月自衛隊まつり | 100 名 |
| 9 月塩竈スポーツフェスティバル | 100 名 |
| 10 月下水道フェア | 80 名 |
| ピザ車両令和 3 年度目標計 | 1,500 名 |
| <u>売上目標ピザ@700×1500 名=1,050,000 円</u> | |

令和3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3年目です。レインボー川崎では、昨年同様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、ぱぴハウスへの石窯用、薪ストーブ用と納品しております。今年度は川崎町の資源の利用も考えており、川崎町資源を生かす会様との連携を図り薪原木や水力発電の活用が出来ればと思います。また、ぱぴハウス川崎店のレストラン経営・パンの製造販売と給食班があり、売上目標を掲げ運営してまいります。特に団体利用が難しい今、いかに来店者数を増やして売上に繋げていくか、ランチ利用のリピーターが増えるよう創意工夫してまいります。新規利用者さんの利用や出勤率の向上も課題にあり、町との連携をしっかりとしてまいりたいと思います。

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. 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3年度平均時給目標 350 円（令和元年度実績 342.3 円、令和2年度実績 345.5 円）
 - (2) 令和3年度レインボー川崎年間売上目標 15,140,000 円（月平均 1,262,000 円）の達成
（令和2年度レインボー川崎年間暫定売上 14,500,000 円（月平均 1,208,000 円）
 - (3) 店舗利用（団体利用）、パン販売の拡大（販売先の検討）
 - (4) 5：4：1の法則
2. 利用者さんの出勤率 96%以上を目指す
 - (1) 出勤率の改善（レインボー川崎目標 85%）
 - (2) 令和2年度出勤率目標 85%（令和元年度実績 78.6%、令和2年度暫定 81.9%）
 - (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）
 - (4) 50%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
3. 利用者さんの目標を共通理解して支援を向上させる
 - (1) 手順に基づいて作成した利用者さん一人ひとりの個別支援計画の目標を支援者が共通理解することで、必要な支援を的確に提供していく
 - (2) 定期的な個別支援計画の作成
 - (3) 担当職員以外の職員間の意見交換し支援を充実させる

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) 報・連・相を徹底することにより、情報を共有し、早期の対応をはかる
 - (2) 時間内に業務を終える習慣を付ける
 - (3) 提出物、報告期限の厳守
 - (4) 6Sの実施（整理、整頓、清掃、清潔、躰、作法）

2. 専門知識の習得

- (1) 障害に対する理解と支援方法を学ぶ
- (2) 店舗経営について勉強する
- (3) 商品の特徴を熟知する

3. マネジメント能力を高める

- (1) ヒト・モノ・カネ（経営資源）の活用方法を身に付ける
- (2) 組織で働く人たちを生かす
- (3) 組織内の情報共有
- (4) 時代の流れに沿った要素を加えていく

Ⅲ. 経営基盤の確立

1. 法令の周知

- (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・第二虹の園の改修の準備

- (1) 法人職員として参画をしていく

3. 全店舗年間合計でレジ通過者 100,000 名を目指す

- (1) ぱびハウス川崎店（季節物を取り入れランチを充実させる）
- (2) がぎゅうベーカリー川崎店
①令和3年度レジ通過者目標 12,000 名、月 1,000 名

Ⅳ. 安心安全な施設づくり

1. 災害対策・防犯体制の整備

- (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) 水力発電の活用
- (6) 安否の確認

2. 感染症対策の徹底

- (1) うがい手洗いの推進、マニュアルの掲示
- (2) 体調管理、自己管理
- (3) 3密を避ける行動を心掛ける

3. 福祉機関との連携

- (1) 在宅者の受け入れ、新規利用者

V. 地域貢献活動

1. 地域資源としての価値を高める
 - (1) 地域の防災拠点、災害時の防災拠点として活用
 - (2) AEDの設置
 - (3) 救命講習者の配置
2. 地域交流の「場」の提供
3. 地産地消の推進
 - (1) 地元野菜を取り入れた食事の提供

令和3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3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3年度各作業班売上目標)

(単位：円)

	作業班名	令和元年度実績	令和2年度売上目標	令和2年度売上実績	達成率	令和3年度売上目標	伸展率
			㉞	㉟ (3月まで)	(㉟/㉞)	㉞	(㉞/㉟)
企業班	錦班	270,875	360,000	165,000	45.8%	240,000	145.5%
	薪割り班	444,600	520,000	387,000	74.4%	400,000	103.4%
	農耕班	740,698	—	—	—	—	—
店舗・飲食	ぱぴハウス川崎店	5,666,514	6,420,000	4,015,000	62.5%	4,230,000	105.4%
	がぎゅうベーカリー川崎店	8,058,230	8,300,000	7,895,000	95.1%	8,000,000	101.3%
	給食班	2,210,460	2,400,000	2,092,000	87.2%	2,270,000	108.5%
	合計	17,391,377	18,000,000	14,554,000	80.9%	15,140,000	104.0%

今後3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 640,000 円

1. 錦班 (年間売上目標 240,000 円)

(売上を上げるための施策)

- (1) 売上目標 20,000 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
- (5) 共同受注など参加して売上につなげる

2. 薪割り班 (年間売上目標 400,000 円)

(売上を上げるための施策)

- (1) 月売上目標 33,000 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 14,50,000 円

1. ぱびハウス川崎店 (年間売上目標 4,230,000 円) (レジ通過者目標 4,340 名)

(売上を上げるための施策)

昨年度のレジ通過者数と実績を踏まえ、レジ通過者目標を掲げ売上目標を設定いたしました

	令和 2 年度		令和 3 年度	
4 月来店者数	285 名	300,012 円	客単価 1,621 円	目標来店者数 360 名 350,000 円
5 月	274 名	286,970 円	1,047 円	310 名 300,000 円
6 月	375 名	346,761 円	925 円	380 名 350,000 円
7 月	377 名	380,627 円	1,015 円	400 名 400,000 円
8 月	325 名	308,647 円	949 円	360 名 350,000 円
9 月	355 名	334,636 円	942 円	360 名 350,000 円
10 月	437 名	412,494 円	944 円	410 名 420,000 円
11 月	306 名	335,967 円	1,098 円	360 名 350,000 円
12 月	301 名	351,638 円	1,168 円	370 名 360,000 円
1 月	285 名	264,264 円	927 円	310 名 300,000 円
2 月	名	円	円	360 名 350,000 円
3 月	名	円	円	360 名 350,000 円
合計	名	円	円	4,340 名 4,230,000 円

※売上向上にはレジ通過者の増加を図らなければなりません

- ①地産地消、旬の物を取り入れる
- ②新しい生活スタイルを考えながら食事の提供を心がける
- ③団体利用が難しいためランチ利用客集客を図る
- ④テイクアウトの宣伝

2. がぎゅうベーカリー川崎店 (年間売上目標 8,000,000 円) (レジ通過者目標 7,660 名)

(売上を上げるための施策)

- (1) 月売上目標平均 666,000 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 2,270,000 円)

(売上を上げるための施策)

- (1) 月売上目標 190,000 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生協を活用する
- (6) 食中毒や感染症には十分注意する

令和3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」3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、高齢化に対する取り組みや医療との連携を取り、健康な生活を長く続けていけるようにしていきたいです。
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、これからの生活に必要なサービスや疑問に思っていることなどの相談のほか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3年度の作業班の編成と各作業班売上目標

(令和3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	6名
レインボー緑町	4名
レインボー柴田	3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3年度作業班売上目標)

(単位:円)

	令和元年度実績 (延べ人数)	令和2年度売上目標㉞	令和2年度売上実績㉟ (R2.4~R3.3) ※暫定	遂行率 (㉟/㉞)	令和3年度売上目標㊱	伸展率(㊱/㉟)
共同生活援助	15,726,900円(4,628名)	15,720,000円	15,600,000円	99.2%	15,700,000円	100.6%
日中一時支援	2,720,936円(1,309名)	2,670,000円	2,570,000円	96.3%	2,600,000円	101.2%
相談支援	1,128,660円 (77名)	1,640,000円	1,458,000円	88.9%	1,640,000円	112.5%
合計	19,576,496円	20,030,000円	19,628,000円	98.0%	19,940,000円	101.6%

施策を実現するための各班の行動計画

I. 【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...15,700,000円

1. 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感染症対策(消毒・換気)
- ③健康面のサポート体制(食事・運動)
- 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

II. 【居宅支援】 日中一時支援 年間売上目標...2,600,000円

1. 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

Ⅲ. 【相談支援】 相談支援事業 年間売上目標...1,640,000 円

1. 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