

2024 年度(令和 6 年) 事業計画



社会福祉法人 東京リハビリ協会

■はじめに

強い組織作りのための＝原点に立ち返る＝

現状の指示待ち職員の集団から、今年度は自らが主体的に動く集団へと、改革する一年とする。

将来に亘り人材不足の観点から職員の増員、若年層の人材を増やす取り組みについては、今後も第一に進めていく。しかし、その前に現状の組織の改革が必須である。

10年、20年、30年の永年勤続職員が51人中19人4割弱が在籍している。このベテラン、中堅職員を中心に「2024年リハビリ改革チーム」を作り、将来に向けての新たな基盤作りを行う。

改革のためには、幹部職員等に仕事を任せ、幹部職員は任された仕事を自分自身で工夫し、成長することで周りからの信頼も高まり、さらに自身のやる気も向上し、ひいてはリハビリへの貢献に繋がる。そして一つひとつの仕事の成功が自信となり、部下や同僚への指導も強化されていくという『好循環』を生み出す組織を作ることが今、最も必要なことと考える。

また、～一人はみんなのために みんなは一人のために～この精神が自然と皆から生まれる組織へと変革する。

創業60周年を機に、新生リハビリに生まれ変わり、強い組織作りを一からやり直し、更なる発展に繋げていきたい。

■法人重点項目

(1) 経営基盤の強化

将来に亘り安定した経営を追求していくためにも、現状の組織を刷新し、リハビリで働く職員等従事者が生き生きと働き、各事業の経営や利用者の支援、各種行事等に対し、職員が我が事として推進に当たる体制をつくる。

改革については、各事業所所長に一定の権限を持たせ、自身が所属する事業所を責任持って経営する体制に変える。(各事業所所長＝1会社の社長である。)事業所で持った予算執行は、所長の権限とし、「我が社」の経営を所長が任う。執行の確認等については、定期的にオンラインで各事業所トップ会議を実施。所長、幹部等より1週間毎の執行状況を報告し、それに対し理事長等が

対応策を助言するなど、その場で当月に発生した問題点を幹部等全員で対応に当たり、当月で解決できるシステムを構築する。

また、立川・日の出のプラス面、マイナス面を相互で活かす・補うことが出来る仕組みを作るために、WEB 会議等をフル活用し、時間を有効に使える体制に変更する。

(2) 利用者処遇向上計画

◆ はたらく

- ・ 障害特性を理解し、個々の障害に合わせた個人別の作業科目を設定する。(増加する発達障害者に対する支援強化)
- ・ はたらくことで得る工賃のあり方(工賃規程の見直し)
- ・ 作業する力や日常生活に必要な動作等 ADL が低下する高齢利用者に対する作業部署や科目の変更
- ・ 高齢期を迎えた利用者の「はたらく場の支援」を拡充するため事業の再編や整備をする。

◆ くらす

- ・ 親が元気なうちに、本人の自立生活移行を支援する。
- ・ 高齢利用者が安心して生活するために、行政サービスのメリットやデメリットを学び、利用者が不利益にならないための支援強化

◆ 利用者の高齢化・重度化に伴う仕事の確保

利用者の高齢化や、年々増加する発達障害等多様化する重度の障害に対応するための作業を確保する。

作業は単純作業で日によって変化を伴わない作業が適しており、現在行っているリサイクルウエス作業とタオルリネン作業(たたみ作業等)を重点的に作業スペースを拡大し、営業・生産の人員体制も増員等強化し、利用者の高齢化・重度化に伴う仕事を確保する。

(3) 創業 60 周年事業

新型コロナウイルス感染症は、法律上の改正により 5 類に分類されたが、今年に入り新たな株も発生し、年明けから立川・日の出事業所内でも陽性者が日々複数名発症する状況が続いており、感染症は終息していない。

については、これまで周年事業で実施してきた宿泊を伴う厚生旅行等によ

り、利用者・役職員が一同に会し行ってきた式典は移動手段含め現実的には難しいため行なわない。また「はじめに」でも記したように、今年度は自主的に職員が行動する組織へと改革する一年であるため、各事業所が立案した周年事業を実施する。

1. 利用者の方々による行事等事業

コロナ禍によりここ3年間実施されていなかった厚生旅行については、楽しみにしている利用者の方々が多いことから、日帰り旅行含め各事業所で希望するコースを選べる選択制として、事業所毎に2班体制により実施する。

また、その他創業60周年記念クリスマスパーティー等、周年事業にちなんだ企画により、利用者の方々に喜んでいただける月替わりの行事を実施する。

その中のひとつに利用者の方々への永年勤続表彰等、創業60周年表彰式も実施する。

2. 役職員・有期契約職員等に対し感謝する事業

役職員・有期契約職員・派遣職員等に対し、周年事業として9月～10月の土曜日を予定し『感謝の会』を実施する。

その中で職員・有期契約職員等に対し、永年勤続表彰等、創業60周年表彰式を実施する。

3. 顧客先に感謝の気持ちをお届けする事業

法人の全てのお客様に対し、感謝の気持ちをお届けする事業を実施する。『60年間支えていただき、心より感謝申し上げます。今後ともどうぞご指導・ご協力いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。』というメッセージと共に約3,200件（現在お取引のある、リネン・観賞魚・あわび・ウエス等）の顧客先等に対し、理事長・所長・営業担当者等により直接記念品を持参し深い感謝の意を直接伝える。

■立川・日の出事業所 重点項目

【基本目的】

I. リネン事業

1. 品質向上
2. いつでも見せられる工場づくりの推進（全員参加の5S活動）
3. 勉強会の実施（知識の習得）
4. 報連相の徹底（情報の共有化）
5. 機械整備
6. 病福寝具リース獲得（立川事業所）
7. ホテルリネン事業の黒字化（日の出事業所）

II. 観賞魚リース事業

1. 更新物件の更新率 85%～90%以上
2. 新小型水槽の提案
3. 顧客管理
4. 生体の仕入と管理
5. メンテナンス巡回件数の徹底管理
6. 宣伝広告の活用

III. あわび室内養殖事業

1. 東京産黒あわびの養殖開始
2. 継続的な取引
3. 新規仕入先の開拓
4. 利用者作業の拡充

IV. リサイクルウエス事業

1. 作業場の拡充
2. 在庫管理体制の見直し
3. 新規開拓と営業ルートの見直し

V. 利用者支援

1. 地域生活移行支援の推進
2. 利用者の確保

3. 利用者の働きやすい環境づくり
4. 高齢化対策
5. 支援体制の整備と技術の向上

VI. 管理部門

1. 書類や情報の整理整頓
2. 作業のマニュアル化
3. 勤怠管理の効率化
4. 事務所レイアウトの変更（日の出事業所）

【重点項目】

I. リネン事業

1. 品質向上
 - (1) 月1回の洗浄テスト実施（白度検査）
 - (2) 年2回の連洗の洗浄
 - (3) 年2回 水、検体の菌検査の実施（立川事業所3回）
 - (4) 再洗率の低下（3%以下）
 - (5) 洗浄工程（時間、温度、洗剤等）の見直し、資材の見直し
 - (6) 製品の見直し
 - ・破損数を減らし長持ちする資材をメーカーと共同で研究、開発に着手する。（日の出事業所）
 - ・商品の入れ替え、柄包布の定期的な入れ替え、羽毛布団200床分入れ替え（立川事業所）
2. いつでも見せられる工場づくりの推進（全員参加の5S活動）

※18P 活動スケジュール参照

 - (1) 清掃役割分担の明確化（毎日の清掃、定期的に行う清掃（エアークリーニング））
 - (2) 備品、用具の整理整頓
 - (3) 老朽化による床、壁等破損個所の修復
 - (4) パトロールの実施（生産職員以外の職員による第三者視点での確認、指摘）（日の出事業所）
 - (5) 利用者の安全確保（老朽化したコンテナの入れ替え、通路確保）（立川事業所）

3. 勉強会の実施（知識の習得）

洗剤、シーツ、タオル、繊維等の知識を外部より講師を招いて勉強会を実施する。

4. 報連相の徹底（情報の共有化）

各階毎に朝礼を実施し、当日の作業スケジュールや、利用者についての情報等を共有し、目的を明確にしてから日々の作業に取り組む。

5. 機械整備

前年度に行った機械メーカーによる機器類総合点検の結果を受けて、必要な機器の機械メンテナンス、修理を行う。

6. 病福寝具リース獲得（立川事業所）

新規開設の施設をターゲットにし、リース事業獲得を目指す。

7. ホテルリネン事業の黒字化（日の出事業所）

利益率の低いホテル顧客を中心に値上げの交渉を行う。機械稼働時間の縮小による原材料費、光熱水費削減により残業解消、人件費の削減を図り、2年後、3年後も安定した収益を上げられる事業を目指す。

II. 観賞魚リース事業

1. 更新物件の更新率 85%～90%以上

①顧客満足度の高い水槽を提供することで、更新率を 85%～90%以上に
する。

②水槽内アクセサリーの新規導入、生体の質の向上、品種の増加、更に水槽の形状変更、生体の内容変更等で顧客に飽きられないようにする。
そのためには、新たな水槽・アクセサリーの製造先を見つけ、目新しい、他社にない製品を輸入することが必要である。

2. 新小型水槽の提案

現在のオリジナル5型の水槽に続く新たな形状のオリジナルアクリル水槽を前年度4種類作成した。その中から小型のツインタワー型水槽（ネオツイン）を特に前面に押し出し、拡販していく。

置きやすい幅と、メンテナンスのしやすい高さ、安価なリース価

格で三方良しの商材となる。顧客満足度も非常に高いと思われ、新規顧客獲得も、既存顧客の更新率も上げることが可能となる。

3. 顧客管理

前年度より先送りになっている顧客管理システムを新たに作成する。既存設置先の水槽周辺の写真を撮影し、写真データと共に顧客名簿を作成。

新たに導入する予定のクラウド顧客管理システムと連動して、電子化した顧客管理を行う。また、スタッフの技術研修・勉強会を行うことで質の高い水槽を常に提供できる体制を作る。

4. 生体の仕入と管理

台湾よりテスト入荷を行った結果、大きさを指定すれば当会のニーズに合う魚種が揃えられる輸出業者を開拓できた。更にサイズや魚種をこちらからもっと積極的に要望を出し、現行のシンガポールの輸出業者と併用して輸入していく。国内では中々見ることのできない、完成された魚を輸入できる道筋が出来たため、他社との差別化をより一層図ることが可能となる。また、差別化の一環として生態の変わった魚種を積極的に育成することを継続。既存の水槽に入れることで顧客満足度を上げるようにする。

2か国の生体が混在することでリスクは高まるため、生体管理・投薬は今まで以上に慎重に行い、感染症の発生を抑える。

5. メンテナンス巡回件数の徹底管理

一件でも多くの顧客を巡回できるようメンテナンスルートの組み換えを逐次行い、効率の良いルートの構築を常に行う。それによりモニターや新規設置を迅速に実行できる体制を整えていく。

また、遠方時間指定等の効率の悪い顧客を外注委託することも検討する。

6. 宣伝広告の活用

水槽の拡販に向けたパンフレットのリニューアル、簡単にイメージを持つことが出来るチラシの作成を行い、効果的にダイレクトメールや訪問営業時に活用していく。

既に長期間使用している水槽のパンフレットを、新たな水槽機種を入れデザインも大幅にリニューアルする。チラシやパンフレットにも QRコードを用いて、当会のホームページや、プライベート水族館の案内、インスタグラムの水槽設置事例に誘導していく。また時代の流れにより無料モニターキャンペーンの申し込みに関し、FAX のみの受付を改め、WEB サイトからも簡単にその場から申し込めるようなページを新たに追加して、一台でも多くモニターの獲得を進めていく。

Ⅲ. あわび室内養殖事業

1. 東京産黒あわびの養殖開始

黒あわびはあわびの中で最高級種と言われて、今や市場でも滅多に出回らないが、養殖を行っているところは非常に少ない。稚貝の入手も今まではほぼ不可能であった。

一年間の計画・交渉の結果、今年度初めて東京都の栽培漁業センターから稚貝が無償提供されることとなった。その稚貝を養殖することで水福連携を模索している東京都との共同研究が始まる。

東京都も民間に稚貝を提供するのは初めてで、交換条件として水質・成長記録の提出が必要。同時に東京都栽培漁業センターからの技術支援も受けながら養殖方法を確立していく。蝦夷あわびとは種類が違うので、両種の差異を見つけながら正確に記録を取っていく。

比較実験として同一条件で再度岩手産の稚貝の育成も行い、現在の安定した養殖場で、どのように結果が異なってくるのかも検証する。

2. 継続的な取引

韓国産の新たなサイズの販売は前年度より実施して確実に売り上げに結びついた。各サイズの在庫を揃えることで販売機会ロスをなくす。

3. 新規仕入先の開拓

韓国産あわびの仕入先を複数件確保する。新規先から価格表等を入手し、実際に取引を始めて、現行取引先と差が出るか試す。国産稚貝、成貝の仕入先も引き続き探していき、顧客からの国産のニーズに応えられるようにする。

4. 利用者作業の拡充

利用者の作業の創出として、あわびの貝殻の再利用方法を模索する。

あわびの貝殻は古来より虹色を使った装飾品に用いられている。SDGsの観点からも捨てるのではなく置物や飾りに作り替え、ゆくゆくは販売ができないか試していく。現在は磨く作業のみ行っているため、その先の装飾品の作成にチャレンジする。

IV. リサイクルウエス事業

1. 作業場の拡充

重度障害者の受入拡大を目指し、作業場のレイアウトを見直し、安全な作業場をつくる。

2. 在庫管理体制の見直し

仕入業者の見直しや開拓による安定的な資材調達と、使用不可による廃棄資材の撲滅、不用在庫を抱えない体制。

3. 新規開拓と営業ルートの見直し

現在の営業員2名体制の他、営業員1名、ルート配送（パート、アルバイト）を増員し、非効率なルートの削減と燃料費の節約を行う。

V. 利用者支援

1. 地域生活移行支援の推進

緊急度、重要度の高い利用者をリストアップし、ご家族・関係機関と連携して各事業所で2名を目標に地域移行を目指す。

立川事業所：現状52名（53%）⇒54名（55%）

日の出事業所：現状51名（52%）⇒53名（54%）

自立生活移行希望者との面談を実施し、具体的な希望やニーズを把握し、ご家族・関係機関と連携して実現する。

2. 利用者の確保

若年層を中心とした、就労継続支援B型事業の新規利用者を獲得する。具体的な取り組みとして、企業就労に結び付いた新卒者が、進路先とマッチングせずに新たな活動場所が必要となる場合等をターゲットとし

て、相談支援事業所・就労移行支援事業所と密に連携を図る。また、特別支援学校卒業後の進路の選択肢となるように、中等部における職場体験や見学会、高等部の就業支援などの受け入れを積極的に行う。

日常的な支援力の向上や行事等の工夫により、出勤率向上を図り、出勤の不安定な利用者の日中の居場所として確立する。

3. 利用者の働きやすい環境づくり

利用者の能力に応じた作業内容の見直しや、作業場の適正配置を随時行う。障害者の程度や年齢に関わらず、誰もが安全で働きやすい施設を目指し、施設設備の改修や整備、強化を行う。

年齢や障害特性に合わせた作業内容と環境の見直し・調整を必要なタイミングで行い、一人ひとりが働きやすく、意欲的に毎日を過ごせる環境整備に努める。

高齢化及び障害による身体機能や体力の低下等により、立位作業が困難となった利用者の方の座位作業のニーズの増加が予想される。また、障害特性上、周囲の音や動きに影響を受けやすく集中力の維持が難しい方々に対し、座位作業のスペース作りとパーテーションの設置等による整備を進める。

4. 高齢化対策

高齢利用者の年齢に応じて障害福祉サービスから介護保険サービスへの移行手続きの補助、老人ホームや高齢者住宅といった高齢者施設についての情報提供や紹介等を行い、将来の暮らしについて考えられるように面談を実施していく。関係機関と連携して、利用者の抱えている生活への不安をなくし、本人の意向を確認しながらスムーズに次の機関へ移行できるよう支援を行う。

加齢に伴う意欲低下や身体機能の低下を考慮し、施設利用に対する年齢制限の導入を検討する。

5. 支援体制の整備と技術の向上

各フロアとの連携を強化し、利用者への支援についての課題や適性配置等の情報共有を行っていく。また、他の部署で欠員が発生した時に、各支援員がフォローに入れる体制を実現できるよう、必要に応じて作業部署の配置換えを行い、支援員一人ひとりが不測の事態に備えて、各部

署に入れるよう技術の習得を目指す。更に、支援員の資質向上のため、外部研修等へ積極的に参加し、職員会議等で伝達研修を行い、一人ひとり高い支援技術を身に付け、より良い利用者支援につなげていく。

VI. 管理部門

1. 書類や情報の整理整頓

(1) 保管期間の確認

書類の保管期間内のものは年度別にまとめ、保管期間を過ぎているものについては所定の方法で処分、分別し、すぐに閲覧できるようにする。

(2) 保管方法の検討

書類や情報等の保管方法、保管場所の見直しを行う。

2. 作業のマニュアル化

日々の作業、月次作業、年次作業についてマニュアル化することによって、担当者以外でも作業の内容や質が変わらず、効率よく業務を行うことができるようにする。また、日々の提出書類の見直しを行い、ムダを省くと共に、紙資源等の削減に努める。

3. 勤怠管理の効率化

職員、有期契約職員、利用者含め 180 名以上となる人数の勤怠管理の効率化を図る

必要に応じて、アウトソーシングを行い業務負担を軽減していく。

4. 事務所レイアウトの変更（日の出事業所）

部署間の効率化、机上の整理を目的にレイアウト変更を実施する。

■2024 年度修繕・設備計画

《立川事業所》

単位：千円(税抜)

No.	設備名	見積価格	実施予定月	申請先	申請日	申請額(千円)
1	送迎車両	1,140	5月	東京都共同募金会	R6.1	750千円
2	マイコン式炊飯器	770	6月			
3	上水ポンプ	1,700	7月			
4	コンプレッサー	2,330	9月			
5	PC入替	4,660	11月			
6						
7						
合計		10,600				750千円

《日の出事業所》

単位：千円(税抜)

No.	設備名	見積価格	実施予定月	申請先	申請日	申請額(千円)
1	電気温水器	3,000	4月			
2	冷水器	820	4月			
3	厨房機器 洗浄機	2,510	4月			
4	PC入替	5,170	11月			
5						
6						
7						
合計		11,500				0千円

両事業所設備整備計画合計 22,100 千円

(うち補助金・助成金予定金額 750千円)

立川事業所 品質向上・5S活動スケジュール

実施事項	担当	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 洗浄テスト	橋本(隆)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
② 連洗洗浄	橋本(隆)						○						○
③ 水・菌検査	橋本(隆)		○				○						○
④ 勉強会	関根			○ (機械メンテ)		○ (洗浄)		○ (繊維)					
⑤ 再洗率低下	橋本(隆)	○	○	○									
⑥ 商品入れ替え	橋本(隆)		○	○			○	○					
5S	1階エアークリア	井上			○			○			○		
	2階エアークリア	江口			○			○			○		
	3階エアークリア	佐々木			○			○			○		

日の出事業所 品質向上・5S活動スケジュール

実施事項	担当	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 洗浄テスト	宮岡	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
② 連洗洗浄	宮岡						○						○
③ 水・菌検査	宮岡						○						○
④ 勉強会	関根				○ (機械メンテ)				○ (シーツ・タオル)			○ (繊維)	
⑤ 再洗率低下	清水(信)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
⑥ 製品の見直し	藤井			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
5S	1階エアークリア	五十嵐	○		○		○		○		○		○
	2階エアークリア	清水(信)	○		○		○		○		○		○
	3階エアークリア	樺山	○		○		○		○		○		○
	パトロール ※	ローテーション	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

※パトロールチーム（各年3回）：①大沼・榛沢 ②清水(遼)・峯岸 ③内田・大槻 ④小原・塚田