

経営改善の取組状況

| | |
|--------|---------------|
| 事業所名称 | くいーる作業所・花園 |
| 事業所所在地 | 青森市花園1丁目25-17 |
| 記入責任者 | 三上 太一 |

1 平成30年度の経営状況を踏まえ、平成31年度にすでに実施している具体的改善策

- ① 平成30年4月よりビルメンテ作業
 - ② 同年7月より施設、病院など4か所の委託清掃業
 - ③ 同年11月より大手ポップコーンのフランチャイズ店加盟
 - ④ 既存の請負内部・外部作業
- ①～④の売り上げでおよそ1680万円の収益がある。
- また、新規の内部作業（3社）、外部作業（1社※2月スタート）も取り入れ、現在（令和2年1月）で128万円の新たな収益を見込んでいる。
- しかし、①②において、取引先企業の事業縮小があり、以前見込んでいた収益よりも、実績は低くなってしまった。月額およそ予想120万円から90万円となってしまった。
- また、違うアプローチとして、事業所裏の敷地を昨年11月に借り上げ、自力で整備を開始している。今は冬なので整備できずにいるが、業者を挟むことなく、コストを極力抑え、整地し、ログハウスかトレーラーハウスをそれもまた自力で建て、そこで飲食店営業と、今までは無店舗型であった弊社商品のポップコーンを陳列する予定である。土地はあるのだが、まだ飲食店営業で何をメインとするかはこれから、決めていく予定である。

※以下は、平成30年度に経営改善計画書を提出いただいた事業所はご記入ください。

2 平成30年度に提出した経営改善計画書において、記載した具体的改善策の実施状況と未実施の場合、実施できなかった理由

【具体的改善策①】

ポップコーンメーカーのフランチャイズ加盟により、月額10万円売り上げ見込み

【実施状況 or 実施できなかった理由】

10万円の売り上げ見込みであったが、実際は平均20万円の売り上げとなった。繁忙期、閑散期を掴めたので、今後は材料のロスの削減も見込める。

【具体的改善策②】

ビルメンテや病院・施設の環境整備、清掃業の獲得

【実施状況 or 実施できなかった理由】

合計月額120万円の見込みであったが、取引先の事業、予算縮小の為、月額70万円になってしまった。しかし、反響により作業を拡大し4月からはプラス6万円の売り上げ増となるかもしれない。(現在、打ち合わせ中である)

【具体的改善策③】

新規の内部作業拡大により、売上10万円増
経費削減

【実施状況 or 実施できなかった理由】

新規の内部作業は3社獲得したが、目標額の月額10万円には届かなかった。それはコンスタントな作業が少なく、スポット的な作業委託になってしまったためである。今後はもっと取引先企業を拡大していくことを念頭に入れていく。
経費の削減は微々たるものであった。

※具体的改善策に応じて、行を増やして対応してください。