

2025年度事業費等達成目標

- ・生活介護・就労継続支援B型事業費

目標 5,097万円

(月額約417万円×12か月＋内職収入93万円)

- ・カフェ・店舗売上

目標 265万円 (月額約22万円)

事業実績目標
5,097万円の
目標
に対して

51,288,783円！

目標達成率
100.6%

約32万円
プラス

(事業費収入 50,309,503円 平均約419万/月)
(内職等収入 約979,280円)

2025年度事業実績目標 5,097万円

(事業費収入プラス内職等収入)

	全体				生介(定員10名)		就B(定員10名)				
	開設 日数	登録 人数	延 利用数	内職等の 収益	事業費	平日 平均	事業費	平日 平均	レスパイト 実習費	昼食代	合計
前期	123	18	1,772	498,049	21,844,870	11.4	3,103,476	3	4100	425800	25,876,295
10月	22	18	318	70,478	4,005,985	11.7	676,922	2.8		78900	4,832,285
11月	20	18	283	91,041	3,496,343	11.5	480,236	2.7		67700	4,135,320
12月	20	18	285	52,095	3,319,203	11.3	536,802	3		70100	3,978,200
1月	19	18	278	76,294	3,713,119	12.7	321,870	1.9	800	69300	4,181,383
2月	19	18	272	84,306	3,517,793	12.4	314,374	1.9	1600	72200	3,990,273
3月	21	18	293	105,886	3,782,310	12.2	323,100	1.8		81500	4,292,796
合計	121	18	1,729	480,100	21,834,753	12.0	2,653,304	2.4	2,400	439,700	25,410,257
総計	244	18	3,501	978,149	43,679,623	11.9	5,756,780	2.4	6,500	865,500	51,286,552

※冬季はインフル含む風邪、発熱による休みが一定数あった。また、2月より区分6の利用メンバーの長期入院、療養休みがあり、しばらく戻れる見込みがないとの事。

※内職ではトマトシールの仕事が受注に応える事で増えている。月額3,000円→10,000円（夏季に受注が0になる）

カフェ売り上げ目標
265万円
に対して

約18万円
マイナス

目標達成率
93.2%

(2,470,890円 月平均約20.6万円)

2025年度 Café & Craft はるにれ 売り上げ目標金額 265万円 (目標月額約22万円)

	カフェ	職員昼食	雑貨	こもれば昼食	わたっご飯	カフェ 売り上げ
上半期	380,780	237,000	43,210	425,500	61,150	1,147,640
10月	68,900	37,150	1,900	78,900	8,750	195,600
11月	97,070	33,300	2,800	67,700	7,000	207,870
12月	132,020	31,200	12,000	70,100	6,400	251,720
1月	112,120	27,400	0	73,400	7,500	220,420
2月	111,980	25,400	1,000	72,200	6,000	216,580
3月	88,790	31,350	19,670	81,500	9,750	231,060
下半期	610,880	185,800	37,370	443,800	45,400	1,323,250
合計	991,660	422,800	80,580	869,300	106,550	2,470,890

※下半期、建築業者さんが昼食をカフェで食べてくれたことにより、売り上げが上半期の約1.6倍となった。

※職員の昼食代が上半期より約2割減。カフェが忙しく、職員に向けた惣菜、パンの販売ができなかった。

2025年度 こもれび行動計画

【生活介護】

- ・チーム支援の強化

【就労継続支援B型】

- ・事業形態を生活介護へ変更していく上で必要な活動の組立。
- ・移行が必要な利用メンバーのサポート。

2025年度 生活介護 行動計画

■ チーム支援の強化（就B含）



- ・ 全利用メンバーの支援計画の見直し

➡ 毎月1階1名、2階1名（就Bはタイミングをみて）

- ・ 全利用メンバーの再アセスメント

➡ 毎月、どんなアセスメントをとるかを決め、とったアセスメントの結果等を翌月報告する。

- ・ 全利用メンバーの再構造化

➡ アセスメントの結果を再構造化へ反映し、記録をとっていく。

生活介護
メンバー
100%
就B
メンバー
80%

2025年度 就B 行動計画

- 事業形態を生活介護へ変更していく上で必要な活動の組立。
- 移行に必要な利用メンバーのサポート。



- 生活介護の利用メンバーがカフェで働くことができる形（作業の細分化、やりやすい形、工賃）を考える。
➡ 希望に応じて実際に働いてみる（実習風）

作業の細分化、
工賃等
80%
移行サポート
100%

- 今、就Bで働いている利用メンバーの自己評価表（工賃）の見直し等。
- 移行に必要な準備について昨年以上に相談支援員と共有していく。

2026年度 事業費目標

こもれび	51,700,000円	
内訳	生活介護	46,500,000
	ショートステイ	3,000,000
	カフェ	2,200,000

2026年度 大目標

目標 1 : 自閉症の標準的な支援を身につける

目標 2 : 利用率の向上と安定

目標 3 : ショートステイの基盤づくり

目標 1：自閉症の標準的な支援を身につける

冰山モデルの考え方を

スタンダードにできること

こもれば**全職員**で取り組んだ研修

伴走型コンサルテーション (2025, 12月～4月・全9回)

大田さんによる学習会 (2025, 12月～継続中・月1回)

「標準的な支援」は「最低限の土台」

特別なやり方ではなく、まずは「基本」ができる事業所にする

- 今年度
- ・ 支援会議・意見交換を日課とする（帰りの送迎後～）
 - ・ 月2回 パート職員含め支援会議・共有（毎月第2、第4金曜日予定）
 - ・ 月2回 清掃、整理整頓の日の設定（構造化の基本）

ターゲットとなる行動には
冰山モデルで
考える

「根拠に基づいた支援をするために」研修の実施

【外部研修】

- ・ 強度行動障害支援者養成研修（基礎）
…石川（万）、小崎
（9月予定）
- ・ 強度行動障害支援者養成研修（実践）
…宮地 （6月予定）
- ・ 愛知県強度行動障害実地研修
…宮地（申し込み予定）
- ・ たくと大府 交換研修
…日時、参加者未定

【内部研修等】

- ・ 新入職員研修 （4月16日～）
障害の基礎知識、TEACCH、感覚統合、
高次化理論 etc...
…石川（万）、伊東、小崎
- ・ 虐待に関する研修等 （随時）
- 「スピーチロックについて」（5月予定）
…こもれば全職員

※その他、随時適切な研修の参加

目標 2：利用率の向上と安定

① 新規利用者の獲得（利用率の向上）

上半期1名、下半期 1 名 目標！！

【こもれびの強み】 重度障害者対応、看護師・OT、
短期入所施設併設、
活動：運動・レクリエーションの充実など

【情報発信】 社会福祉協議会への営業 （澁谷5/22）
相談員訪問時に紹介 （随時）
リーフレットの作成と配布 （早急に準備）

目標 2：利用率の向上と安定

- ② 退所 0 人、サービス提供時間 6 – 7 時間枠の安定
(利用率の安定)

氷山モデルの考え方を基本に…

本人の好きなことを中心にアセスメントを取り

活動の再構造化（時間・空間・内容）を進める（4 月から実施）



こもれびに行くのが楽しみ！と思える事業所に…

目標 2：利用率の向上と安定

③ 作業療法士を軸として、医学的専門性に基づく支援

- ・ 身体のアセスメントを丁寧に行い、動きやすい身体をつくる
- ・ 身体的ハンディキャップに対しては個別での支援でフォローする
- ・ 長く利用してもらう為に加齢による身体機能の低下を予防する
- ・ 作業方法や作業環境のミスマッチを評価し、改善案を計画する

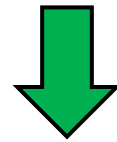
目標3：ショートステイの基盤づくり

- ・強度行動障害者 トリートメントを行うことのできる施設

秋ごろから開設予定

- 3床設定、内1床（ワンルーム）は
- ・集中的支援を行うための部屋
 - ・一人暮らしの練習にも対応

トレーニンググループの導入（運動プログラム）



その人の暮らしを支えるための
アセスメントがしっかり取れる
短期入所施設を目指す

ショートステイ 3,000,000円

$$\begin{array}{ccccccc} @8000 & \times 2 & \times 3 & = 48,000 & 1\text{回分利用} \\ \text{(報酬単価)} & \text{(一泊二日)} & \text{(床)} & \text{(1回分)} & \end{array}$$

$$\begin{array}{ccccccc} 48,000 & \times 3 & \times 4 & = 576,000 & 1\text{ヵ月分} \\ \text{(1回分)} & \text{(週3日)} & \text{(4週間)} & \text{(1ヵ月分)} & \end{array}$$

$$\begin{array}{ccccccc} 576,000 & \times 6 & = & 3,456,000 & \text{後期6ヵ月分} \\ \text{(1ヵ月分)} & \text{(10月～3月)} & & \text{(6ヵ月分)} & \end{array}$$

カフェ

2,200,000円

運営…カフェ営業（店内飲食・お弁当受注）
利用者・利用児・職員の昼食代
さをり商品・小物などの販売
手作りパン・惣菜の社内販売 など

今年度より… 効率の良さを求めた運営を行う（お金、時間）



結果…（次頁参照）

- ・利用者…情報が整理され、視覚的表示を増やしたことにより理解と安定
- ・職員…明確な時間の確保により余裕が生まれ支援に注力できる
→利用者がやりたかったパン作りの機会が増え、販売に繋がっている

☆ 今年度より変更・改善したこと (一例) ☆

- ・ 営業時間の変更→閉店を1時間早めた

理由：お客さんの需要がない

結果：その時間を別の作業（パン作り、掃除）に充てられる→**売り上げUP**に

- ・ メニューの変更 ①→パンモーニングからパンランチに 理由：需要がないなど

結果：ランチタイムに提供することで価格を上げられる→**売り上げUP**に

- ・ メニューの変更 ②→ハンバーグラunchの廃止

理由：注文から提供まで時間がかかる
需要がない

結果：在庫をかかえることがなくなり、食品ロスにつながる→**残るお金が増える**

- ・ メニューボードの変更→店内入り口に設定してあるお客さん用メニューボードの見直し

理由：利用者の分かりにくさの声から導入

結果：写真付きにしたことで利用者の理解、気持ちの安定
お客さんからも分かりやすくなったと好評 など…

「できること」より

「やりたくなること」

を目指す！