

事業計画書

1. 現況、新商品の開発または新役務の内容、課題・重点取組項目、具体策

<p>「現況」 両事業ともコロナ禍の影響は少ない。需要の増えていく業態であることから堅調に推移している。 〔居宅介護支援事業〕 従業員増加に伴う支出の増加、および平均賃金の高さから、職位の低い（＝低賃金の）従業員を増やして利益率を向上させたい。従業員1人あたりの売上上限が決まっているため売上が従業員数に大きく依存する。加えて、従業員が一定人数以上いると給付単価が上がるため、積極的に人員を増やしていきたい。現行受け持ちが満員状態でスタッフをすぐにでも増やしたいところだが、優秀な人材を発掘するのに難航している。 〔就労支援〕 報酬改定があり、就職定着実績が少ないリンクスは単価が減少し、今年度は苦戦が見込まれる。今年度は多くの就職が見込めようだが、コロナ禍の暫定措置により実績が2年度平均に薄められてしまうのでしばらくは苦境が続くと予想される。</p>	
<p>「新商品の開発または新役務の内容」 寄付収入を得るべく寄付サイトへの登録とそれに向けてホームページの準備を行っている。 〔居宅介護支援事業〕 訪問介護事業を行なおうと考えているが、核となる人物が見つからない。見つかり次第打診し、立ち上げていきたい。横断的なサービス展開を行なっていく。 〔就労支援〕 B型作業所にて新商材を検討中である。法人建屋前を利用し、知り合いの農家と連携してさつまいもの販売を検討している。食品衛生責任者等資格が必要となる可能性があるため、必要に応じ適宜取得していく。</p>	
<p style="text-align: center;">経営上の課題項目 (創業の場合は、重点取組項目) 〔該当項目に○またはチェック〕</p>	<p style="text-align: center;">課題項目または重点取組項目を踏まえた具体策</p>
<p>経営全般</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 経営戦略の策定 <input type="radio"/> IT化の遅れ <input type="radio"/> 事業の「選択と集中」 <input type="radio"/> 事業承継・後継者問題 <input type="radio"/> その他（ 	<p>前期戦略である「高齢者事業の職員拡充と障害者事業の多機能化の二本柱で規模拡大と財務状況の健全化を図っていく」についてはうまく回りだしてきたが、次の一手を講じないと両事業とも頭打ちになってしまう。 寄付を第三者が行える仕組みが必要。法人サイト立ち上げに向けて動く必要がある。</p>
<p>売上・収益</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 営業力の強化 <input type="radio"/> 販路拡大 <input type="radio"/> 市場の競争激化 <input type="radio"/> 商品開発力 <input type="radio"/> 採算分析 <input type="radio"/> 原価・経費の削減 <input type="radio"/> その他（ 	<p>人件費率が高いので、売り上げから鑑みた適切な給与水準を引き続き策定していく。コロナ禍でB型物販の販路も狭まっているが助成金などを有効活用するなどしてプランティング、販路拡大を図っていく。</p>
<p>人材・マネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 管理者層の育成 <input type="radio"/> 必要な人材の採用 <input type="radio"/> 店舗マネジメントの向 <input type="radio"/> その他（ 	<p>低職位の人員を拡充していく。</p>
<p>財務</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 設備投資計画の策定 <input type="radio"/> 資金繰り計画の策定 <input type="radio"/> 売掛金の回収期間長期 <input type="radio"/> 在庫の削減 <input type="radio"/> その他（ 	<p>従業員数増加と平均賃金の高さから利益率が低く、キャッシュフローが減少している。利益率改善のため、低職位の従業員を増やす必要がある。また、業界としてはかなりの人手不足の状態ではあるが、仮に一定人数以上新たに従業員を雇用できた場合、現行の設備では狭くなる恐れがある。その場合、新たにテナントを借りるなどの施策を打っていく必要がある。</p>
<p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> (<input type="radio"/> (

2. 業績推移と今後の計画

(単位: 万円)

	前々々期実績	前々々期実績	前々々期実績	今期計画	計画2期目	計画3期目
	H30	H31, R1	R2	R3	R4	R5
売上高	1,083	2,653	3,939	4,400	4,500	5,200
売上原価	0	0				
A うち減価償却費	5	5				
売上高総利益	1,083	2,653	3,939	4,400	4,500	5,200
販売管理費	1,074	2,959	4,011	4,200	4,100	4,800
人件費	696	2,093	2,979	3,400	4,200	4,500
うち役員報酬	50	60	50	50	50	
B 減価償却費	5	5				
営業利益	9	-306	-72	200	400	400
営業外収益	0	0				
営業外費用	13	0				
C 経常利益	-4	-306	-72	200	400	400
特別損益	0	0				
法人税等	0	0				
当期利益	-4	-306	-72	200	400	400
総資産	1,429	2,000	5,500	6,000	7,000	7,000
総負債	1,473	2,000	5,500	6,000	7,000	7,000
自己資本	-44	0	0	0	0	0

3. 借入金・社債の期末残高推移

(単位: 万円)

	前期実績	今期見込	計画1期目	計画2期目	計画3期目	最終目標	
	H30	H31, R1	R2	R3	R4	R5	
既存借入金	日本政策金融公庫	502	406	3,406	3,200	2,900	2,600
小計	502	406	3,406	3,200	2,900	2,600	
社債							
新規借入金							
D 合計	502	406	3,406	3,200	2,900	2,600	

4. 計画終了時の定量目標および達成に向けた行動計画等

<p>「定量目標」 〔居宅介護〕 従業員数：10名（現行＋5名） 月給平均：26万円/人（現行28万円/人） 特定支援体制加算Ⅰの取得 〔就労支援〕 移行：就労定着者数を年間5人以上安定して出せるように B型：工賃平均10000円以上、年間売り上げ100万円以上</p>
<p>「行動計画等」 〔居宅介護〕 ・低職位の人材を確保し、人件費を抑える。 計画1期目：1人 計画2期目：2人 計画3期目：2人 〔就労支援〕 ・独自性のある活動、イベントなどに積極的に参加し、収益の裾野を広げる。</p>