

○事業所名	マザーズ新田塚			
○保護者評価実施期間	2025年1月6日		～	2025年1月24日
○保護者評価有効回答数	(対象者数)	26名	(回答者数)	23名
○従業者評価実施期間	2025年1月6日		～	2025年1月10日
○従業者評価有効回答数	(対象者数)	5名	(回答者数)	5名
○事業者向け自己評価表作成日	2025年2月14日			

## ○ 分析結果

	事業所の強み(※)だと思われること ※より強化・充実を図ることが期待されること	工夫していることや意識的に行っている取組等	さらに充実を図るための取組等
1	積極的な外出活動(地域交流など) ※今年度実績 ・近隣施設でのお仕事体験8カ所 ・長期休暇中での他事業所とのスポーツ交流、クリスマス交流 ・児童クラブとの交流会	・長期休暇中に近隣施設との交流、お仕事体験を計画・実施。 ・買い物学習や公共交通機関の利用など、社会生活に必要な体験を適時行う。 ・ドラッグストアやリサイクルショップ、公園などが近隣にあることで、店員さんとのやり取りや近隣住民とのコミュニケーションを取れる機会を設けている。	・同じ施設での体験を継続していくことで、放デイ「マザーズ」の存在を知っていただく。また、児童と大人(店員)とのコミュニケーションを広げていく。 ・他事業所や児童クラブとの交流を計画的に進め、児童を取り巻く環境のつながりを広げていく。
2	保護者との堅実なコミュニケーション ・事業所評価(保護者回答)より満足度90%超え ・イベント参加率(集客)が高い	・連絡帳アプリでの即時の返答と対応を心掛けている。 ・保護者参加イベントの開催に向けてのチラシ、児童玄関への毎月のお知らせを窓一面に掲示している。 ・忘れ物があった場合や事業所で気になった様子等があれば、電話対応し、その日のうちに解決を図っている。	・即時かつ誠実な対応を継続することで、顧客満足度の維持(上昇)を図る。 ・保護者参加イベントを計画立て、早い時期から保護者へ周知する。また、イベント開催後には即日のイベント報告等を周知する(書面や玄関掲示など)。
3	事業所の立地場所が良い(アピールしやすい) ・道路に面した大きな窓 ・多数の学校からの利用者がいることから、様々な児童生徒同士、保護者同士の交流ができる。(10校からの利用)	・道路、歩道から見える位置に、工作療育での利用者の作品や壁面を掲示している。 ・できる限り学校と連携を図るために、定期的なケース会議の提案や送迎時の対応を心掛けている。 (学校や相談支援専門員との信頼関係構築)	・清潔感のある事業所を保つ(内観、外観)。 ・利用者の作品や、四季を感じることでできる壁面等の掲示(定期的窓から見える風景を変化させる)。 ・学校との誠実な対応や連携の継続、相談支援専門員との信頼関係の構築(連絡を密に行う)。

	事業所の弱み(※)だと思われること ※事業所の課題や改善が必要だと思われること	事業所として考えている課題の要因等	改善に向けて必要な取組や工夫が必要な点等
1	駐車場の狭さ ・事業所前の駐車スペースが狭いうえに駐車可能台数が少ない(職員の車以外では2台のみ駐車可)。その上、道路に面している(交通量多)。	・立地上、仕方のない問題だと捉えている。	・近隣施設の駐車場(2台分)を借りることで、より安全なスペースに駐車可能台数を確保している。
2	社有車が1台のみ ・多方面への同時時間帯での送迎の頻度が高い。自車での送迎負担が大きい。	・駐車可能スペースと職員の自車台数から、利用者の駐車スペースが確保できないため。	・自車負担を少しでも軽減するため、遠方への送迎には社有車を使用する。
3	室内の空気環境があまり良くない ・開閉可能な窓が片側にしかなく、換気をして、空気の循環が十分になされているとは言えない。	・立地上、仕方のない問題だと捉えている。	・定期的な換気、児童だけでなく職員の手洗いうがいの励行、体調によってはマスクの着用を徹底していく。