

「介護事業の経営は今後厳しくなる…」そこで!
さらに急成長する障がい福祉業界の成功モデルで紹介

運動特化型 児童発達支援・放課後等デイ

- ✓ 社会性の高い子どもの成長と関わる経営事業への参入を検討している。
- ✓ 報酬改定に備えて多事業展開を行い、安定した経営を行っていききたい。
- ✓ 経営と運営の両方を確立したビジネスモデルに参入したい。

2ヶ月で
単月黒字達成

介護事業A社

2カ月で単月黒字化達成

社会福祉法人B社

2カ月で新規契約者37名

2分で読める成功事例
レポート今すぐチェック!

詳細は
中面へ



ハッピーライフ株式会社
代表取締役

清水 佑将氏

成功
事例

新規参入後、わずか2年で4事業所成功!

異業種から参入し放課後等デイサービスのなかで、運動特化型プログラムを実践。保護者からの圧倒的な支持を得る。子どもに貢献できる再現性の高い療育プログラムを確立し、安定した経営を実践している。



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6

TEL.0120-974-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-974-111

お問い合わせNo.S026621

24時間
対応

日本生命丸の内ビル21階 担当：大村

～はじめに～ このレポートをお届けしたきっかけ

皆様こんにちは、船井総合研究所の中右と申します。

はじめに、簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は現在、「障がい福祉業界」に特化したコンサルティングを行っております。

すでに福祉事業を行われている企業様に対しては、課題点の解決を中心とした活性化コンサルティングを、新規参入をご希望の企業様に対しては、失敗しないための新規参入コンサルティングを実施しております。

今後、介護業界の経営が厳しくなることを予測されておられる企業、法人様に障がい福祉業界で急成長されている福祉事業のレポートをお送りさせていただきました。

今回ご紹介するのは、障がいを持つ子どもたちの未来にむけて自立を目的とした支援サービスです。

すでにこの事業に参入されている方も、ぜひ一度、ご覧になってみてください。

今回、こちらの児童発達支援+放課後等デイサービス成功事例レポートを通じて、

★すべての子どもにもっと質の高い療育を提供したい勉強熱心な方

★子どもの将来の自立に向けたサポートをしたい方

★地域に根差した福祉サービスにご興味がある方

★今後の放課後等デイサービス運営にご興味がある方

★現在の提供サービスに、運動や学習プログラムを取り入れたい方

★最近、競合が増えてきており、契約者数が伸び悩んでいる方

★職員教育がうまくいっておらず、育成に悩んでいる方、定着に悩んでいる方

★自社の療育は、はたして子どものためになっているのか、と自問自答している方

★事業所運営がうまくいかず、どうしたら良いか分からず悩んでいる方

★子どものために頑張っているが、結果が出ずに悩んでいる方

上記の内容に1つでも当てはまりましたら、次ページに進んでください。少しでもお役に立てればと思います。

株式会社船井総合研究所
福祉チーム チームリーダー
人財マネジメントコンサルタント 中右 有美

ハッピーライフ株式会社 代表取締役 清水 佑将氏



障がいのある子どもたちのために何かできることはないか？
運動の楽しさを伝えたい想いでこの事業に参入し、運動特化型療育を体系化する。2015年に異業種から参入し、神奈川県厚木市を中心に児童発達支援・放課後等デイサービスを4事業所を展開。

9歳から器械体操を始め、全国中体連・全日本インターハイ・全日本インカレ・国体出場で活躍する。東海大学体育学部では、体操選手として競技大会で活躍しながら、体育・スポーツ科学を学び、子どもの心とからだや技術段階的指導に関する知識を習得する。また、運動した時の脳や心と身体への効果や障害者教育論など専門的な勉強をするため

- ・強度行動障害支援者
 - ・福祉用具専門相談員
 - ・公認幼少年体育指導士
 - ・公認幼児体育指導者
- などを取得。

2015年6月に児童発達支援・放課後等デイサービス「きらり・はーと」をスタート

障がいのある子どもたちが将来、自立するためには、幼児からの早期療育が必要である！

ハッピーライフ株式会社の清水代表は、2歳以上を対象にした児童発達支援・放課後等デイサービス「きらり・はーと」を運営している。

子どもが成長する段階ごとに保護者の様々なニーズがあることを知り、幼児期からの早い段階での療育が必要ではないかと考えた。運動を通じて脳機能を活性化させながら自立にむけたトレーニングを行うことで、体を動かす喜びや楽しさをもっと提供していきたい。そして成長の段階に応じたプログラムを提供していけば、将来、子どもたちの自立にサポートできる！と感じていた。

どうしたら実現できるのかを思案する中で、児童発達支援・放課後等デイサービスに「運動特化型」というコンセプトを取り入れてはどうかとひらめいた。そして、全国にまだ少ない運動特化型児童発達支援・放課後等デイサービスとして、「児童発達支援・放課後等デイサービス きらり・はーと」をスタートさせた。



児童発達支援・放課後等デイサービスの展開で感じたこと

放課後等デイサービスは多くあるが、運動特化型事業所は少ない！

未就学児童からの運動ニーズはあり、運動機能改善や精神面、社会生活面での改善は、コンセプトが明確で、他の事業所・法人と差別化できる！

清水代表は運動特化型放課後等デイを始めたことで、7つの大きなメリットを感じている。

①未就学児童からの運動特化型サービスの提供することで、放課後等デイサービスへの移行する際のスムーズな受入れ体制ができたこと。

②保護者への運動特化型というコンセプトの認知が地域に浸透し、口コミが広がったこと。

③きらり・は一との主旨である運動が目的ではなく「利用者の将来の自立支援」のための運動療育であることが理解してもらえていること。

④コンセプトが明確なため、利用者側(本人・親御さん)の利用目的と目指す到着点が見えやすいこと。

⑤自治体や他の支援機関が勧めやすいこと。

⑥コンセプトに沿ってサービスを提供するため、他の放課後等デイサービスとの差別化が図りやすいこと。

⑦上記の理由で展開がしやすいこと。

児童発達支援・放課後等デイサービスの展開で感じたこと

放課後等デイサービスは多くあるが、運動特化型事業所は少ない！

未就学児童からの運動ニーズはあり、運動機能改善や精神面、社会生活面での改善は、コンセプトが明確で、他の事業所・法人と差別化できる！

一方で、運動特化型放課後等デイサービスというものが認知されていない中、苦勞したこともある。3つほど挙げると、①教育②集客③異業種からの参入理解である。

①教育については、**人材教育を意識した**。当初は**介護系の職員が多かった**ので、**割り切った考え方から福祉ではなく福祉サービス業**である事を徹底した。

職員の意識改革には時間がかかったが、清掃から利用者様への対応・電話対応・身だしなみに至るまで自発的に出来るよう努力した。運動療育に関しては、自社のプログラムを教育できた。

②集客については、学校や幼稚園 相談事業所への挨拶回りでは信頼関係が無く相手にされない事も多くあった。**まだ、レスパイト型イメージが強く、運動特化型療育の内容も知らない方が多いため、知っていただくためのチラシ**を数回入れ集客した。

③参入については、障害特性を勉強したが、卓上での理解と現場は違う。**何が正しく何が間違いなのかの判断基準を持つこと**から始めた。

保護者からの期待は膨らむ

運動を通じて機能改善、コミュニケーションスキルなどの向上！ 小学校入学前の保護者の不安解消、学校生活、社会生活スキル向上の期待が高まる！

保護者からの最も大きな期待は、全ての成長であり可能性である。また、それに付随して、生きていく上での最低限の社会人スキルやマナー、コミュニケーション能力を身につけるというところも期待されている。

保護者は、運動特化型児童発達支援・放課後等デイサービスについての情報をほとんど持たないため、自分のお子さんの能力をはじめとしたさまざまな相談を受けている。(学校の先生や病院の先生では不安であり、自分の子どもがどのくらいできる状況なのか、的確な判断をしてほしいなど)ハッピーライフ株式会社様では、早期からの運動特化型療育サービスも行っているので、小学校に入学する前の行く先支援級もしくは普通級へと進めるのかの期待もある。



運動特化型児童発達支援・放課後等デイサービスで増える成果

運動を通じて、きることが増えた！ 「できない」「苦手」「無理」⇒「楽しい」「できた」「やれた」へ成長！

実際に事業を始めると、子どもたちにさまざまな成長が見られるようになってきた。保護者やスタッフから見ても子どもたちが変化していることは、目に見えてきた。発語が苦手で、自分の名前が言えなかった子が言えるようになったり、順番を待つことができない子が、きちんと並んで運動する順番を待てるようになったりした。学校ではできないことが、ここではできるというのを見て、涙を流して喜ばれる保護者の方もいた。何よりも子ども本人が楽しく、自己肯定感を持って、通っていることが一番の成果である。

具体的には以下のような成長が見られた。

「人と関わることが苦手だった子どもが関わりに興味を持ち、好きになった」

「事業所以外の場所で色々なことにチャレンジできるようになった(検定、委員会、生徒会、応援団、運転免許など)」

「機能が強化された(手先の不器用さが以前より改善、筆圧が濃くなったなど)」

「自己に対する理解が進み、障がいに対して向き合うようになった」

など、挙げればキリがないほどの成果である。

成功のポイントは何か？

コンセプトの周知徹底、利用者に合わせて楽しいプログラム作り、サービスの質向上

成功のポイントをいくつか挙げると、以下の4つになる。

- ①他の放課後等デイサービスとの相違点をどのように地域関係者に周知させるか。
- ②どのようなカリキュラムをどういう目的で行い、子どものために運動療育がどのように役立つのかなど、「運動特化型児童デイ」という点を分かりやすくアピールできるか。(特に保護者・学校の先生・支援者)
- ③重度の障がい児童でも、その子どもに合わせた無理のない楽しい飽きないプログラムを準備できるかどうか。
- ④スタッフに対しての教育・オペレーションなどの仕組みにより、サービスの質の担保と向上を続けることができるかどうか。

清水代表は、このポイントを押さえることができれば、間違いなく成功すると考えている。

ハッピーライフ株式会社様の挑戦は続く

コンセプトを明確にした特化型の児童発達支援・放課後等デイサービスを提供したい

ハッピーライフ株式会社のコンセプトは「子供たちの未来」。
児童発達支援・放課後等デイサービス、放課後等デイサービス、幼稚園運動プログラム指導、音楽特化型放課後等デイサービスにて、未就学・小学校・中学・高校生へ提供している中で、子どもに合わせた成長を目指している。

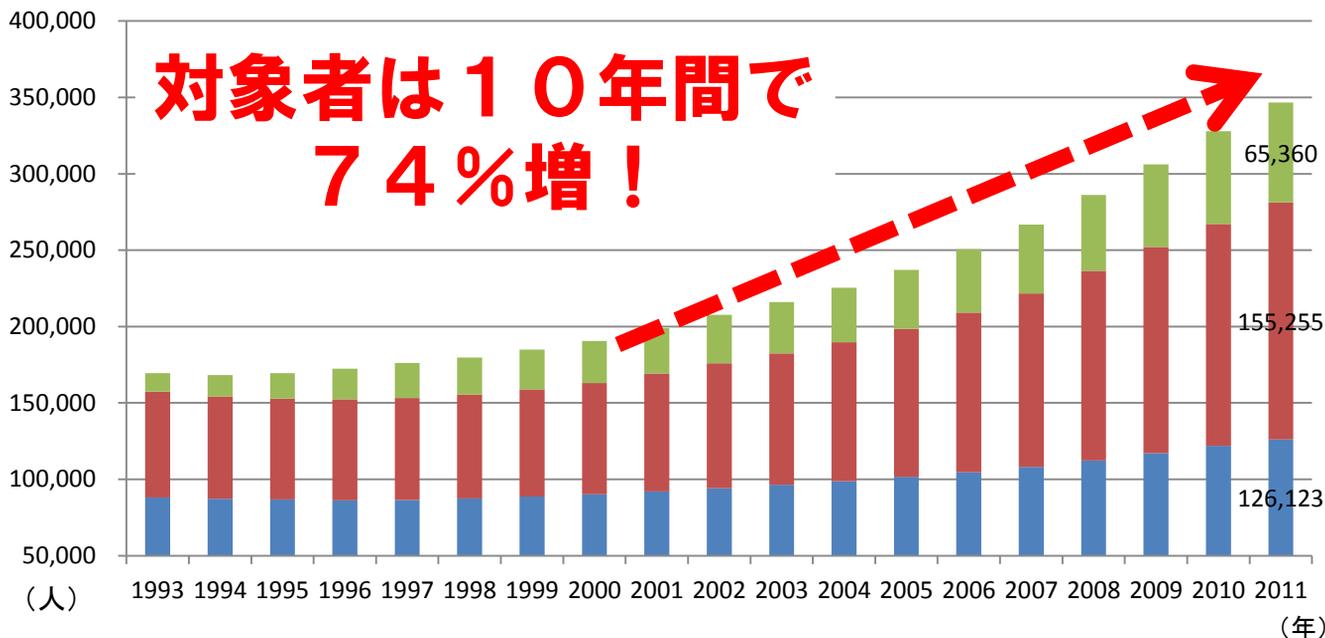
2017年11月には、音楽特化型「りずむ・はーと」を開業しており、保護者の期待を集めている。

障がい福祉業界内で注目を浴び、さらなる活躍が期待されるハッピーライフ様。
子どもたちのための今後の展開が楽しみである。



業界はどうか？急成長中！

■ 特別支援学校在学者数（人） ■ 小中の特別支援学級児童生徒数（人） ■ 小中の通級指導（人）



・出典：文部科学省

	H24.4	H24.5	H24.6	H24.7	H24.8	H24.9	H24.10	H24.11	H24.12	H25.1	H25.2	H25.3
放課後等デイサービス(人)	51,678	51,883	53,860	55,404	54,518	53,582	53,272	53,113	54,539	53,427	52,981	54,819

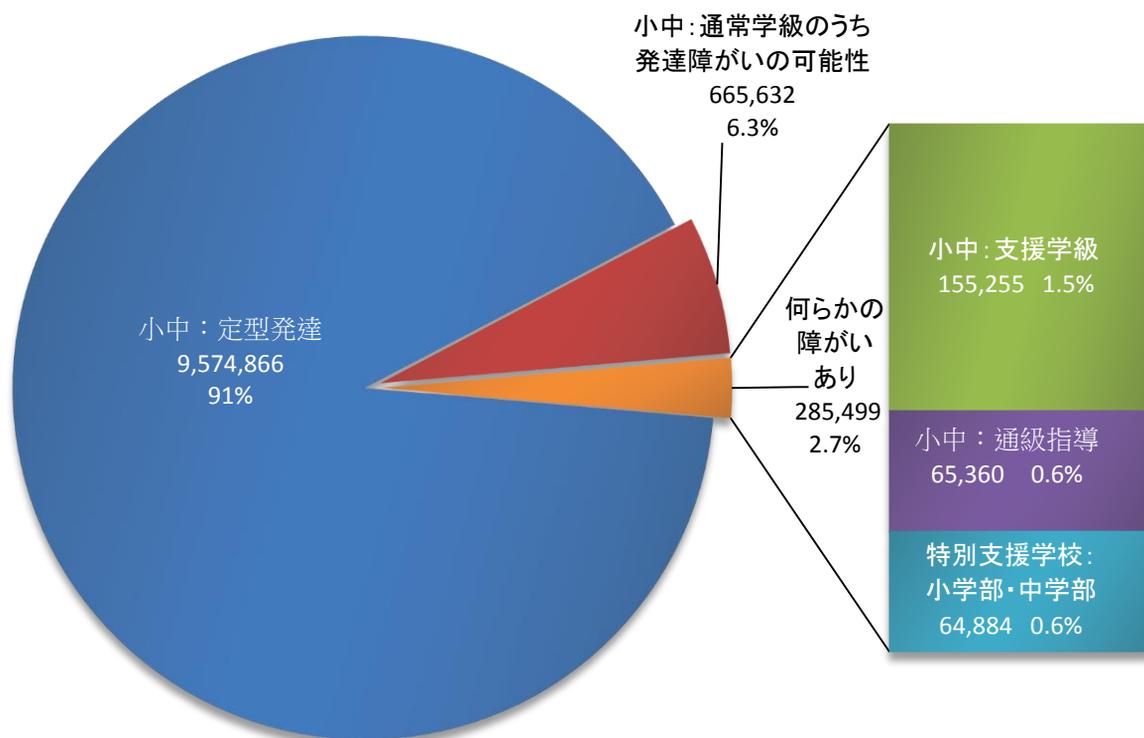
	H25.4	H25.5	H25.6	H25.7	H25.8	H25.9	H25.10	H25.11	H25.12	H26.1	H26.2
放課後等デイサービス(人)	60,503	61,708	63,617	68,181	67,806	67,697	68,755	69,789	71,930	71,489	70,955

	H24.4	H26.2	伸び率
放課後等デイサービス(人)	51,678	70,955	137.30%

・出典：厚生労働省

- 障がいを抱える子どもの人数は10年間で**74%増**となっております。
- 放課後デイ利用者数の平成24年4月から平成26年2月の伸び率は**137.3%**と大きく伸びております。
- 現在も事業所数がどんどん増えており、**今後も市場が拡大し続ける、競合事業所が増え続ける**ことは間違いありません。

将来は自力で生きて欲しいという 保護者からの期待がある！



※出典：文部科学省

- 一見馴染みが薄いように見える「障がい」というキーワードですが、義務教育段階に在籍する児童の約3%(28.5万人)が、実は何らかの障がいを持って生活しています。また、文部科学省の調査でも、通常の学級に発達障がいの可能性のある児童生徒が6.3%いる事が指摘される程、実は身近なテーマなのです。
- 障がいのある児童への支援は「早期発見・早期療育」が基本とされており、児童期の良質なサポートは、保護者からの需要が非常に大きい事業と言えます。
- 親は自分が老後を迎えた後を不安視しています。そのため、子どもが将来自力で生活し、生きていける能力を望んでいます。

ライフサイクル



●放課後等デイサービスは現在、成長期から成熟期となっています。今後は、安定期へと変化していきます。

●成熟期、安定期へと変化していくことで、他事業所との競争が激しくなり、売上と利益を出すためには他事業所との差別化、保護者のニーズに対するサービス提供が必要不可欠となります。

●一例をお伝えしますと、「運動や学習を通じて、子どもの自立支援をする」というような事業所が今後さらに必要とされるということです。

●次のページでは、児童発達支援と放課後等デイサービスの事業所をわずか2年で4事業所を展開し、保護者から圧倒的な支持を受ける子ども自立支援を行っているモデル事業所きらり・はーと様の成功事例をお伝えします。

モデル事業所きらり・はーと様のご紹介

平成27年に参入し、

わずか2年で4事業所を展開！

4事業所 契約者総数281名！

運動特化型療育を通じて子どもたちに貢献！



ハッピーライフ株式会社
代表取締役 清水 佑将氏

会社名	ハッピーライフ株式会社
所在地	神奈川県厚木市旭町1丁目9-12
設立	平成27年6月
資本金	5,000,000円
事業内容	《事業所一覧》 ・きらりはーと旭町・・・神奈川県厚木市(平成27年8月開設) ・きらりはーと妻田・・・神奈川県厚木市(平成28年8月開設) ・きらりはーと秦野・・・神奈川県秦野市(平成29年4月開設) ・りずむはーと・・・神奈川県厚木市中町(平成29年11月開設)

モデル事業所きらり・は一と様のご紹介

一般的な事業所との比較

項目	一般的な事業所	きらりは一と様
主な利用者	様々	発達障がい児
主な提供サービス	預かり	運動特化型 音楽特化型
事業所の売り	様々	子どもの成長
保護者ニーズ	預かり	子どもの成長
商圈	足元商圈	他市、他県からの利用
事業所	狭い	30坪程度

●多くの事業所は、預かり型のサービスを提供しており、市場の需給バランスが「需要＞供給」というだけで経営できている場合がほとんどです。「需要＞供給」のため、利用者の取り合いにはなっておらず、他事業所と差別化するために、特徴のあるサービスを提供する必要がありません。

●そのような市場環境の中で、きらり・は一と様のような特徴のあるサービスを提供することは、他事業所との圧倒的な差別化ができます。さらに、保護者の潜在的ニーズを掘り起こすことができるため、利用者数増にかなりの影響力を発揮します。

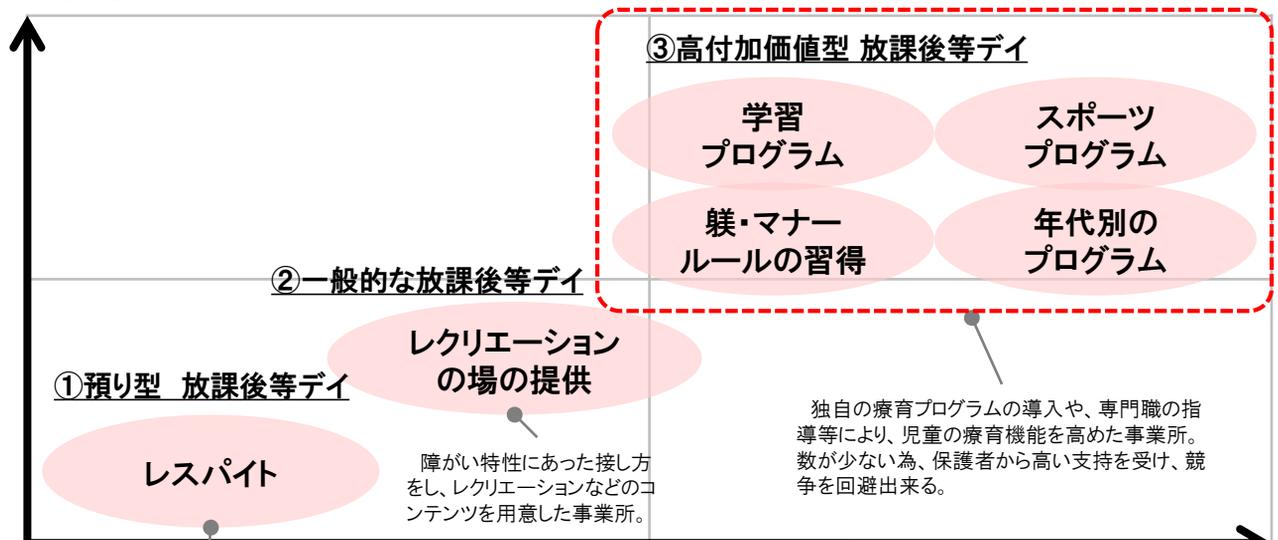
●また、きらり・は一と様は、音楽特化型療育も実施されており、チラシなどの告知もなしに開業1カ月で契約者数は70名になりました。これは驚異的な数字で、運動特化型の療育を通じて、保護者から圧倒的な支持を集めた結果と言えるでしょう。

モデル事業所きらり・はーと様のご紹介

預かるだけではない 独自のプログラムが最重要課題

- ほとんどの保護者の関心を集めるプログラムは、運動です。
- 自閉症スペクトラムの子どもは、感覚調整や運動面に課題が見られることが多く、生活上の問題になっていることがあります。動作の不器用さから体育の授業に苦手意識を持ってしまうケースも珍しくありません。また、知的な遅れは目立たないものの、注意力や認知、視知覚上の特性によって、十分な学力が発揮出来ない子どもも見られます。
- 子どもの課題に応じたプログラムを用意し、利用時間の中で楽しみながら取り組める枠組みを設けることで、苦手を段階的に改善していくことが可能です。このようなプログラムに加え、学校や社会で必要となるソーシャルスキル(挨拶、返事、躄やマナー)の習得を促すことも重要な支援です。この他にも、就労への移行を念頭に置いた対応を行う事で特色を打ち出しています。

療育効果 大



保護者の負担を軽減する為に、一時預りの機能に特化した施設。療育に関する取り組みが不足している事業所も多く見られる。

プログラムの充実

モデル事業所きらり・はーと様のご紹介

1日の流れと特徴



児童発達支援	
送迎	
15分	来所 (自由遊び)
5分	はじまりの挨拶
30分	体操 (遊び)
5分	着替え・トイレ
20分	おやつ
20分	療育 (集団)
20分	自由遊び
5分	おわりの挨拶
退所・送迎	

放課後等デイ	
送迎	
15分	来所 (自由遊び)
5分	はじまりの挨拶
40分	体操 (運動)
5分	着替え・トイレ
20分	おやつ
20分	療育 (集団)
10分	自由遊び
5分	おわりの挨拶
退所・送迎	

	月	火	水	木	金	土
午前	10:30 ↓ 12:30	10:30 ↓ 12:30		10:30 ↓ 12:30	10:30 ↓ 12:30	10:00 ↓ 12:00
午後	13:30 ↓ 15:30	14:00 ↓ 16:00	13:30 ↓ 15:30	15:30 ↓ 17:30	14:00 ↓ 16:00	14:00 ↓ 16:00

【プログラムの特徴】

- ① 飽きさせないプログラム内容
- ② プログラムの可視化
- ③ 「静」の活動と「動」の活動



●きらり・はーと様のプログラムは、未就学児童時期の早期から障がいのある子どもたち一人ひとりの能力に合わせて運動を楽しく行います。

●きらり・はーと様の活動は、発達心理学を基に体育（運動）を中心にした身体能力の向上と社会適応を目指した療育を行います。

●運動遊びだけではなく、運動と教育などを通して、さまざまな体験と経験の積み重ねを提供することで、日常生活における基本的動作や集団生活への適応訓練を行うことを目的としています。

モデル事業所きらり・はーと様のご紹介

運動能力はもちろん、「心」の成長に変化が出る！

早期療育ほど結果が出やすい！

子どもの状態によって違いはありますが、サービスの利用前と利用後では、運動能力はもちろん、集中力・判断力など「心」の成長に変化が表れてきます。

運動することにより、運動後の集中力・判断力は断然良くなる子どもが多いのです。

発達段階があるため、すぐに結果が出ない子どもさんもありますが、多くの子どもに少しずつ変化が現れます。

この変化は小さいころから利用している子どもほど、成長の伸び幅が大きいように感じています。やはり、早期療育は重要と言えるでしょう。

また、多くの保護者からは運動機能改善の要望が非常に高く、運動が好きな子どもの保護者からは、運動を通して、精神面・社会性・学習面の成長を期待されています。

挨拶




順次来所後、はじまりの会を行います。
日直制で日付等の確認や今日の活動内容の確認を行います。

体操





人間の基礎動作は「歩く・立つ・しゃがむ・くぐる・転がる」などの3種類あると言われています。その中でも「体操」は他のスポーツと比べて基礎動作が一番多く含まれています。

おやつ




おやつは、副食という考えではなく、昼と暮についてしっかりと食べる習慣や、「静」からの活動に切り替えるきっかけ等を目的としています。

療育





〈療育内容〉
のり・粘土・迷路
線なぞり・点つなぎ
型はめ・パスル
ピース通し・紐通し
etc.

「はさみ、粘土、のり、めり線など、造形・創作活動等を通じ【感覚】や【創造力】の発達を促し、日常生活において必要な基礎を学びます。また、集団活動により社会性などの成長を促します。



モデル事業所きらり・はーと様のご紹介

保護者とのコミュニケーションと、

幼児期に適したプログラム提供が大切！

子どもはもちろんですが、保護者とのコミュニケーションも重要です。

「子どもの成長」という結果をしっかりと出すことを考えると、

自分たちのプログラムに対する考え方を理解、共感いただく必要があるため、

子ども以上に保護者との関係性が重要と言っても過言ではありません。

いくら自分たちが「良い」と思っても、子どもや保護者が共感してくれなければ良い支援とは言えません。

また、地域の関係機関との連携も必要となります。

もちろん、幼児期に適したプログラム提供が大切であり、適正なプログラムを正しい方法で指導することが必要不可欠なのは言うまでもありません。

保護者との信頼関係構築のための取り組みとしては、気遣いを重要視しています。

例えば、療育中に子どもがぶつかることもあります。運動する場所であることを認識していただいています。

そして、保護者様の話を傾聴します。「何ができるか？」をお答えできることから考える。できないことから考えないということです。

「子ども」「保護者」それぞれの想いに『共感』するところから、保護者との信頼関係は始まります。



身体の動きを熟知したプログラムで「できた」が増える

「特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス」を確立して、 “社会性の高いサービス”と“収益の柱” を作りたい経営者様へ

1 日本でまだ少ない運動特化型 早期運動療育！

放課後等デイサービスはここ数年で日本中に増え、エリアによってはすでに飽和状態となっています。ですが、**児童発達支援は多くのエリアにおいてまだまだ不足している状態です**。そして放課後等デイサービスも運動特化型等の差別化が必要なサイクルになりました。

子どもの成長、将来の自立、という点を考えた場合、やはり**早期療育が必要となります**。

また、**運動は子どもの脳機能を活性化**させます。

今回取り上げさせていただいたモデル事業所のきらり・はと様は、運動特化モデルの次となる音楽特化型事業所も運営されており、**成熟期モデル事業所**となっています。

2 「子どもの成長」という結果が出ることで口コミが増！

「運動特化型児童発達支援・放課後等デイサービス」は**子どもに大きな成長をもたらします**。「結果が出る」ということで、保護者の口コミが広がります。口コミが契約につながり、結果として、**安定した経営につながります**。

3 子どもがみるみる成長し、スタッフのやりがいアップ！

子どもの成長は働くスタッフにも良い影響を与えるようです。**日々成長していく子どもたちと接することが、やりがいに繋がり、前向きに働ける**ようです。

4 小学校入学時から、自社の放課後デイを利用！

未就学児から利用してもらうことで、保護者との信頼関係が生まれます。そのため小学校入学と同時に**自社の放課後デイを利用してくれる可能性が非常に高い**です。結果、**安定した経営につながります**。

5 地域の様々なニーズに応え、地域貢献ができる！

保護者の数だけニーズや悩みがあります。成長に対して様々な悩みを抱えている保護者のニーズに応えることで**地域貢献ができます**。

最後に・・・

2018年3月13日(火)東京

「児童発達支援 放課後等デイサービス運動特化型 新規参入セミナー」

を開催いたします。

今回は特別ゲストとして、レポートで取り上げさせていただいた、

「モデル事業所」を運営している

ハッピーライフ株式会社 代表取締役 清水 佑将氏を講師に迎え、

新規参入でも導入できる独自プログラム、事業所を立ち上げる上で必要な

障がい特性理解プログラム、社会性の高い事業所経営の考え方など、

現場映像を含めて全てお伝えいたします！

もちろん質疑応答もごさいます。

★子どもの自立に繋がる放課後等デイサービスを提供したい経営者様

★2歳～未就学児童への早期療育特化プログラムを導入したい経営者様

★保護者に支持される放課後等デイサービス内容を知りたい経営者様

★競合事業所が増え、将来の経営に不安を感じている経営者様

お役に立てるヒントが必ず見つかります！

こちらのセミナーは1会場35名様限定とさせていただきます。

また次回開催は未定となっております。

ご参加いただける方は今すぐ、お申込み用紙に必要事項をご記入の上、お申込みください。

皆様と当日お会いできることを楽しみにしております。

(株)船井総合研究所

福祉チーム チームリーダー

人財マネジメントコンサルタント 中右有美

船井総研のコンサルティング実績

船井総研では、全国各地で多くの企業様の児童発達支援や放課後等デイサービスへの新規参入 & 活性化のお手伝いを通じて、質の高い療育を実施する事業所が日本に浸透することを目的として活動しております。

また、「障がい福祉サービス経営研究会」という全国各地の児童発達支援、放課後等デイサービスを運営する障がい福祉事業所の経営者様にご参加いただいている会員制勉強会も主催しております。

船井 障がい福祉



で検索してみてください！



船井総研のコンサルティング実績

A県のお客様事例			
母体の事業	デイサービス	単月黒字達成月	6カ月
2事業目開設時期	12カ月目	今後の出店目標	10事業所

T県のお客様事例			
母体の事業	サ高住	単月黒字達成月	6カ月
2事業目開設時期	8カ月目	今後の出店目標	10事業所

T県のお客様事例			
母体の事業	デイサービス	単月黒字達成月	3カ月
2事業目開設時期	2カ月目	今後の出店目標	10事業所

O県のお客様事例			
母体の事業	老人ホーム	単月黒字達成月	6カ月
2事業目開設時期	-	今後の出店目標	5事業所

K県のご法人様事例			
母体の事業	デイサービス	単月黒字達成月	6カ月
2事業目開設時期	-	今後の出店目標	5事業所

船井総研のお客さまの声の一部

全く利用者が無くて困っていた時、
営業法や採用職員の教育法を教えていただき、
希望を持って、仕事をすることが出来ました。

施設見学研修では、やっと利用者が3~4名
決まった時でしたので、運営の仕方、療育の
仕方など、いろいろな気遣いが発見出来、取り
込みました。

職員の採用に関しても、基本的なアプローチを
教えていただき、実行しています。

全く利用者が無くて困っていた時、営業法や採用
職員の教育法を教えていただき、希望を持って、

仕事をすることが出来ました。

施設見学研修では、やっと利用者が3~4名
決まった時でしたので、運営の仕方、療育の仕方等
色々な気遣いが発見出来、取り込みました。

職員の採用)に関しても、基本的なアプローチを
教えていただき、実行しています。

新しい取り組みや、いろんな事業を知る事が出来た
ことがよかったです。

人材育成についても勉強させていただきました。
自分たちの取り組みが正しいのか間違っている
のか振り返ることもできました。

チラシや広告の仕方なども勉強させて頂いて嬉
しかったです。

新しい取り組みや、いろんな事業を知る事が出来た
ことがよかったです。

人材育成についても勉強させて頂きました。

自分たちの取り組みが正しいのか間違っているのか、
振り返ることもできました。

チラシや広告の仕方なども勉強させて頂いて嬉
しかったです。

社会福祉法人という枠の中でしか考えや発想
できなかったものが、幅広く考えることが出来
ました。

障がい児に支援している同業のかたからお話
しをうかがいモチベーションがあがりました。

・社会福祉法人という枠の中での考えや発想が
できなかったものが、幅広く考えることが出来
ました。

・障がい児に支援している同業のかたからお話
しをうかがいモチベーションがあがりました。

船井総研のお客さまの声の一部

まず、全国各地の事業所の方々が集まって各事業所の質問、困っていること、良いところ、特徴など様々な話しが聞く事ができるので、大変参考になっています。
研究会の後、必ず1つ以上はよかった内容を実行するように心掛けるようにしています。

まず、全国各地の事業所の方々が集まって各事業所の質問、困っている事、良いところ、特徴など色々な話しが聞く事ができるので大変参考になっています。
研究会の後、必ず1つ以上は良かった内容を実行するように心掛けるようにしています。

研究会メンバー内で先駆的な取り組み、特化型をされている事業所について、中身、仕組み等を学べ、法人の目指すべき方向性が、固まったことがよかったです。
単に事業をするのではなく、地域の実情ニーズに対し、何を目的として取り組むのか、そのノウハウを学べたと思います。

研究会メンバー内で先駆的な取り組み、特化型をされている事業所について、中身、仕組み等を見て、法人の目指すべき方向性と固まった事が良かったです。単に事業をするのではなく、地域の実情ニーズに対し、何を目的として取り組むのか、そのノウハウを学べたと思います。

法人で新しくとりかかった、放課後デイサービスの現場のスタッフとして日々、模索しながら勤務しているので、〇〇先生のお話はとても分かりやすくなりました。
指導する立場で勤務しているので、自閉症のお子様の特性などをとらえる事ができ、考えることもたくさんありました。
他事業所経営者様たちのお話はオープンしたばかりの私が勤務する事業所にとっては、ためになるおはなしばかりでした。
今日の研究会に参加したことで、放課後デイサービスに関して、ベースになる部分や、本来知っておくべき部分を今日学ぶことが出来てよかったです。
ありがとうございました。

法人で新しくとりかかった、放課後等デイサービスの現場のスタッフとして日々、模索しながら勤務しているので、〇〇先生のお話はとてもわかりやすく、ためになりました。
指導する立場で勤務しているので、自閉症のお子様の特性をとらえる事ができ、考えることもたくさんありました。
他事業所経営者様のお話は、オープンしたばかりの私が勤務する事業所にとっては、ためになるおはなしばかりでした。
今日の研究会に参加したことで、放課後等デイサービスに関して、ベースになる部分や、本来知っておくべき部分を今日学ぶことができて良かったです。ありがとうございました。

セミナースケジュール & 講師

	担当	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	業界動向 今後求められる児童発達支援・放課後デイ経営の ポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 ハッピーライフ株式会社 代表取締役 清水 佑将氏	「運動特化型放課後等デイサービス」の 成功事例大公開！ 現場映像、月次収支実績、ツール類など 全てお見せします！
第三講座	株式会社 船井総合研究所	「運動特化型成功ビジネスモデル」で 押さえないといけないポイントとは？ 集客&採用事例大公開！
第四講座	株式会社 船井総合研究所	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと
経営相談	事前にご予約いただいた方を対象に経営相談の場を設けます 経営相談はセミナーの一部ですので必ずご相談ください	

ハッピーライフ株式会社 代表取締役 清水 佑将氏



9歳から器械体操を始め、全国中体連・全日本インターハイ・全日本インカレ・国体出場で活躍する。東海大学体育学部では、体操選手として競技大会で活躍しながら、体育・スポーツ科学を学び、子どもの心とからだや技術段階的指導に関する知識を習得する。

また、運動した時の脳や心と身体への効果や障害者教育論など専門的な勉強をするため、強度行動障害支援者・福祉用具専門相談員・公認幼少年体育指導士・公認幼児体育指導者などを取得。卒業後一度はスポーツの世界から離れ広告代理店に勤務。その後飲食店を経営しサービス業の世界で接客・サービスを学ぶ。

福祉へは、既に参入されている方との出会いがあり、子どもたちが楽しそうに運動しキラキラと輝く笑顔をみて私も多くの子どもたちの無限の可能性を広げるお手伝いしたいと一から学び、2015年8月1日に体操を取り入れた【児童発達支援・放課後等デイサービス】「きらり・はーと」を設立。障がい児たちに運動を通して、心と身体の発達を促し、「障がいがあってもできることは、いっぱいある」と、運動・体操から広がる世界を体感させたいと日々、指導者としてまた経営者としての任務に従事している。子ども専門体育のエキスパートとして、幼稚園での運動プログラムの相談・指導も行っている。

株式会社船井総合研究所 福祉チーム

チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント 中右 有美



児童発達支援、放課後デイの新規参入&活性化コンサルタント。
立地商圈調査、採用、ご利用者の集客、多店舗展開のための中長期方針作成を行う。また、多店舗展開のための組織活性化、人事制度構築などを手がける。入社以来、様々な活性化支援に携わり、350社以上の実績を持つ。また、様々なアセスメントを用いて、働くスタッフのためのモチベーションアップとコミュニケーション力強化を行い、幅広くコンサルティング活動を行っている。

児童発達支援 放課後等デイサービス運動特化型新規参入セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【東京】

2018年3月13日(火)
13:00~17:00 (受付12:30~)

(株)船井総合研究所 東京本社
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階
JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

ご参加料金

【一般企業】

30,000円(税別)(税込32,400円)/1名様
※ご入金の際は、税込金額でお振込みをお願いします。

【会員企業】

24,000円(税別)(税込25,920円)/1名様

●ご参加料金のお振込みは、開催一週間前までにお願致します。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土日祝除く)前の17時までにお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願い致します。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日のキャンセルおよび無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)各研究会にご入会中の企業様です。●受領表の発送をもってセミナー受付とさせていただきます

お申し込み方法

下記のFAX送信用お申し込み用紙をご利用ください。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。お申込みいただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込み先

右記口座に 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785860
直接お振込み下さい カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております。
※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせ
お申し込み

株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-974-000(平日9:30~17:30)

申込に関するお問い合わせ:大村
内容に関するお問い合わせ:中右(ナカウ)

FAX 0120-974-111(24時間対応)

セミナーお申込み用紙 FAX 0120-974-111 担当:大村 【お問合せNo.】S026621

フリガナ		フリガナ		役職・職種
貴社名		代表者名		
貴社住所	〒	フリガナ		役職・職種
		ご連絡担当者名		
TEL	() -	FAX	() -	

無料経営相談	経営相談はセミナーの付帯サービスです。料金はセミナー料金に含まれております。 <input type="checkbox"/> 後日希望する		
ご参加者名	お役職	生年月日	
フリガナ		西暦	19 年 月 日
フリガナ		西暦	19 年 月 日
フリガナ		西暦	19 年 月 日
弊社会員組織	FUNAIメンバーズPlus ・ 各種研究会(研究会)
ご入会の弊社会員組織があれば○印をおつけ下さい			



【事務処理用QRコード】

現状、お悩み・相談がございましたらご記入ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。