

人口10万人  
地方都市でも実現できる

社員採用・育成・定着など  
人材マネジメントでお悩みの  
障がい福祉事業の経営者様へ

# 人材育成・組織活性化 成功事例レポート

BEFORE

20代常勤社員  
3年以内退職率  
70%以上

AFTER

2年間常勤社員退職

0人

さらに

🌸 売上 前年同月比112% ※新規出店なし

🌸 採用 新卒も入社

🌸 残業 1人58時間/月 ⇒ 8時間/月

長野県飯田市を中心に

全17事業展開

社員114名 地域一番法人

放課後デイ	生活介護	地域生活支援事業
児童発達支援	短期入所	相談支援事業所
就労継続B型	行動援護	学童保育



株式会社みらい福祉会  
代表取締役 中台貴博氏

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

お問い合わせNo. 5026648  
障がい福祉法人組織活性化セミナー

■申し込みに関するお問い合わせ: 星野

■内容に関するお問い合わせ: 山本(貴)

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX: 0120-964-111 (24時間対応)

株式会社みらい福社会 代表取締役 中台貴博氏



■住所

長野県飯田市上郷黒田2109-1

■創業理念

共感と共栄のいいみらいをつくる

■従業員数

114名(2018年4月現在)

■主な業務内容

放課後等デイサービス事業、障害者総合支援法に基づく各支援事業、放課後児童健全育成事業等、市町村による委託事業中心に事業展開をしている。現在は、飯田市を中心に全17事業を展開中。今後は利用者に喜ばれるサービスの拡大に向け事業拡大を計画中。



本社外観

人材マネジメント強化・組織活性化に取り組む前の会社の状態

当時は組織基盤の先細り感、資源を当てられない危機感、この先どうなってしまうのだろうか、と焦りを感じていた・・・

一言でいうと組織基盤や社員の士気が不安定で、会社の将来に見通しが持てない状態だった。

採用は、少し前まではハローワークの1回の求人で30代男性、経験者など10人くらいが応募してくれており、この中から良い人材を採用することができていた。

だがここ数年でいきなり応募数が急減し、今まで通りの採用ができず、少し訳ありの方の応募が多くなるなど、採用に苦労する状態が続いた。

そのため育成に苦労する人が増えてしまい、人材マネジメントにおいてはうまく機能していなかったと思う。残業時間は1人当たり月間で58時間を超えていた。

そのような状態のため、仕事ができる社員や将来を期待していた若い社員の退職が続いた。当時の20代常勤社員の入社3年以内の退職率は7割を超えていた。

組織基盤の先細り感、資源を当てられない危機感、この先の将来に焦りを感じていた。

## 船井総研・障がい福祉サービス経営研究会との出会い

新しい取り組み、変化することに対して不安な点もあったが、  
今のまま何もしないことのほうがまずいと思った。

私の趣味の1つに読書があり、船井幸雄先生の著書を10年来読み続けていた。  
そして起業をきっかけに船井総研が主催する「障がい福祉サービス経営研究会」に入会した。

研究会の成功事例発表や他の会員さんと交流する中で、船井総研であれば当時の課題に対する具体的な解決法や法人の次のステップ、未来についての意見が聞けそうだと感じた。社員はそれぞれ自分なりに一生懸命やっていたため、新しい取り組みを始めることで社員の士気が下がらないかなど不安な点もあったが、今のまま何もしないことのほうがまずいと思い、月次の支援をお願いする決断をした。



## 人材マネジメント・組織活性化の中で苦労した点、不安だった点

私の経営者としてのマインド、会社を中長期的にどうしたいかなど考えが実はなかったことに気づいた。

船井総研からの具体的な提案があっても、社内で実践できる土壌が育ってなかったことが改めて分かった。

月次の支援の中できめ細かに課題設定や軌道修正を繰り返しながら進めた点は慣れていないということもあり苦労したが、結果が出るまでやり続けようと思い、行動し続けた。



具体的にどのような取り組みを行い、組織活性化を行ったのか？

他社さんの成功事例を1つずつ、数多く実行した。



組織一体化

経営方針発表会実施、組織力診断の実施、幹部合宿



理念浸透

朝礼変更、ハウスルール作成、会議形態変更、中期経営計画作成



社員教育

職務分掌作成、スキルマップ作成、定期面談の実施



採用

お仕事説明会の実施、フリーペーパー活用、ウェブ活用



管理者育成

数値管理表を活用した数字への意識強化、社員面談の実施



業務効率化

ITツールの活用、ペーパーレス化、業務の棚卸



サービス品質

支援方法の変更、業態別の組織へ変更



集客

ウェブ活用、訪問営業、相談会・講演会イベント



など他社さんの成功事例を数多く実行した。



新しい取り組みの結果、得られた数多くの成果

社員、会社が日々成長し続けていることを今も感じる。

常勤社員の退職は直近2年間で0人を継続中！



前年同月比112% ※新規出店なし



全社員が同じ目的、目標を持つことで、サービス品質が高まった。  
また社員同士のコミュニケーションが以前よりも活発になった。



役割分担が明確になり、分業、効率化が進むとともに、  
管理者の数字への意識が高まるなど日々成長している。  
新卒の即戦力化も実現できた。



1年で50名を超える応募があり、選べる採用ができた。新卒も入社。



新しく生み出した時間で社内研修、コミュニケーション、新規事業の準備等に  
時間を使えるようになった。

残業は1人58時間/月から、8時間/月に削減。



## みらい福社会様の挑戦は続く

### 地域密着型で、子供から大人まで、 様々なニーズにお応えできるサービスを提供し続けたい！

過疎の地域でも質の高いサービスを子どもたちご利用者様たちに提供し続けたい。  
中長期的にはグループホームなど様々な業態を展開し、地域密着で様々なニーズにお応えできる会社になりたい。

そのために社員との信頼関係をより強化する施策をし続け、サービス品質向上に挑戦し続け、組織の基盤を強化し、地域や行政、社員の家族などにも成果を示し続けていきたい。



2018年3月に行った経営方針発表会

# 誌上 特別講座

## 人材マネジメント、組織活性化に 成功した法人で 起こった変化の一部をご紹介します

みなさま、こんにちは。  
株式会社船井総合研究所 福祉チームの山本と申します。  
弊社は今まで、**150社を超える障がい福祉法人様のお手伝い**  
を行ってきました。  
以下はお手伝いさせていただいた法人で起こった変化を  
まとめています。



株式会社船井総合研究所  
福祉チーム  
チームリーダー  
シニア経営コンサルタント  
山本 貴大

### 変化1

#### 新規出店なしで、売上・利益が増えた！

障がい福祉事業はサービス業であるため、他業種と比べるとヒトの差が業績の差に直結しやすいです。既存の人材でも育成することで売上アップ、利益アップが可能です。

### 変化2

#### 人材採用で困らなくなった！ 多くの応募者の中から良い人材を選べる採用へ！

人員配置規準を満たすための消極的な採用ではなく、時間とお金をかけることでより良い人材を採用することができます。採用への投資は必要不可欠です。

### 変化3

#### 全社員に理念や方針が伝わり、社内一体化が実現！ 退職者が0人に！

理念は浸透していそうで実はしていない企業が多いです。理念が浸透することで社員が同じ方向を向くことができ、団結力が高まります。そして理念に共感してくれる社員は退職しません。

### 変化4

#### IT活用、役割の明確化で生産性UP！残業減！

必要最低限の人員による最大のサービス提供、という生産性アップは人材不足の時代においては避けて通れないテーマです。そして生産性が上がれば残業も減りライフワークバランスが実現できます。

### 変化5

#### サービス品質標準化により、 誰でも質の高いサービス提供が可能に！

サービスマニュアルの作成により、新卒の未経験者でも短期間で即戦力になれます。サービスの標準化、見える化がポイントです。

### 変化6

#### 経営者が経営者の仕事に使える時間UP！

経営者が現場を兼務しているケースを多く見かけます。様々な理由があると思いますが、社員に任せられない、という理由が多いのではないのでしょうか？経営者が経営者の仕事に専念することができれば、会社は大きな成長を達成することができます。

レポートをお読み頂いた経営者様へのご案内です！  
経営者様ご自身が是非ご参加下さい！

# 障がい福祉法人 組織活性化セミナー

採用、育成、定着など  
人材マネジメント、組織活性化にお悩みの方必見！

人材マネジメント、組織活性化で成功する方法を大公開！  
具体的ノウハウがたった1日で丸々解かる！手に入る！



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

東京会場

2018年7月24日(火)

多数のお申し込みが予想されます。満席になる前に早めにお申し込みください。先着34名限定

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでは、障がい福祉法人の人材マネジメント、組織活性化の事例を紹介させて頂きました。

あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

これまでに150社を超える障がい福祉法人の経営に関わってきましたが、やはり組織(ヒト)に悩まれている企業・法人が非常に多いのが現状です。

最短時間で成功するためには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。

そうすれば売上アップ、さらなる利益確保、そしてスタッフへの賞与還元を早期に達成することができます。

障がい福祉法人の人材マネジメント、組織活性化は、障がい児、障がい者へより良いサービス提供をするためには、従業員が働きやすい環境を作るためには必要不可欠なモデルです。

今回のセミナーでは「障がい福祉法人組織活性化の成功」を実現するための方法をお伝えします。

皆様より少し先に組織活性化の取り組みをし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、

**たった4時間で障がい福祉法人組織活性化の全てが分かる**ようにセミナープログラムを構成しております。

一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと…

# セミナー内容の一部をご紹介します！

1. 今後の業界動向について、国は業界に対し何を思い、どのような対応をしていくのか？
2. 他事業所との競争が激しくなる中で、生き残れる事業所になるために必要なポイントは？
3. 全国各地の業態別業界動向！
4. 全社員に会社の理念や方針を効果的に伝える方法とは？
5. 採用に困らない！コスト25万円で応募者60名を超えた結果の出る採用方法とは？
6. 応募者が少なく、選べない採用から、応募者が多く、選べる採用へのステップアップ法！
7. 地方の中小企業でも大卒が採用できる！大卒採用のステップとは？
8. 新卒でも入社後に即戦力化できる教育手法とは？
9. パツとしない社員のスキルを高め、戦力化する方法とは？
10. 社員が辞めずに長く働いてくれる組織作りの方法とは？
11. 社内からの紹介で採用するテクニックとは？
12. 評価制度・賃金制度を作成することでスタッフのモチベーションアップ！
13. 相談・体験からの契約率がアップ！営業トークをしなくても契約に繋がる理由！
14. 競合が多いエリアでも十分勝てる！徹底した訪問営業のやり方とは？
15. 営業をしたことがない素人でも安心！結果の出るPRトークとは？
16. ウェブサイトは必要不可欠！結果の出るウェブサイト作成方法！
17. 集客チラシに必ず掲載して欲しい写真とキャッチコピーとは？
18. 口コミが広がるのはワケがある！保護者に支持される事業所の特徴とは？
19. 保護者面談のやり方を変えるだけで、保護者からの信頼度がアップ！
20. 保護者の方に大好評！利用後フォローを実施する理由とそのポイント！
21. 数字が苦手なスタッフに数字への興味を持たせる方法！
22. 会議の回数&頻度をリニューアルし、生産性アップ！
23. 生産性アップにIT活用は必要不可欠！明日からすぐ使えるITツールをご紹介します！
24. 中期経営計画を発表し、社員のモチベーション&目線を高める！
25. 経営方針発表会は全社員の一体化に必要不可欠！

・・・etc

これらは当日お伝えする内容のごく一部です、いかがでしょうか？

このようにセミナーでは障がい福祉法人の人材マネジメント、組織活性化のために必要なポイントを具体的な内容に絞り、半日かけてたっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、**聞きたいことや疑問に感じることはその場で解消**していただけます。

また、**個別の経営相談**もセミナーに付帯となっておりますので、後日ノウハウを実践してからでもご相談いただけます。

# セミナー参加者限定でご覧いただける 各種マニュアル・ツール類をご紹介します！

採用マニュアル

営業マニュアル

数値管理マニュアル

面談マニュアル

育成マニュアル

当日は人材マネジメントや組織活性化に必要なマニュアル類やツール類をご準備致します。

サービスの標準化、見える化、スタッフの早期育成にはマニュアル類は必要不可欠です。

# レポートをお読みいただいた経営者様へのご案内です！ 経営者様ご自身が是非ご参加ください！

そして今回は、“人材マネジメント、組織活性化”で成功されている経営者様を実践モデル事例として、特別ゲスト講師にお招きしております。

「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“オープンにする形のセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。ですから…

**大変貴重な講演となりますので、そもそも新しいことにチャレンジしようと思わない経営者、また「とりあえず社員を行かせてみよう！」という方は、今回はご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと**1名様わずか30,000円**(消費税別)です。

実践すれば百万円単位の利益につながるノウハウですから正直、破格といえます。

ただし、今回はご用意できる席数は、**先着34名様限り**とさせていただきます。今までの経験上、今回のような目新しいテーマのセミナーの場合、席数はすぐに埋まってしまうことが予想されます。

しかしながら**今後の追加開催は現在予定しておりません、お早めにお申し込みください。**

また、今までは**経営者様だけでなく、経営幹部の方々を連れて一緒に参加される法人様が多くいらっしゃいました**。早期に組織活性化の動きを進めていくためには、経営者様だけでなく、幹部の方など複数名でのご参加をお勧めします。ただし経営者のご参加は必須です。

これだけの最新成功事例を学ぶことは**当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権**となります。

またセミナー時間中に限り、**「マニュアル」、「帳票類」などのツール一式をすべてご覧いただくことができます。**

たった半日のセミナーを活用して、人材マネジメント、組織活性化を成功させ、収益を安定させるだけでなく、利用者や保護者が喜び、スタッフも喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いサービス提供」を行うために、社員と一緒にチャレンジし成果を出していくのか…それとも目の前のことに手一杯で、この機会を先延ばしにして絶好のチャンスを逃すのか…

それは、経営者のあなたの決断次第です！

株式会社船井総合研究所  
福祉チーム  
チームリーダー  
シニア経営コンサルタント  
山本貴大



過去のセミナー風景



過去のセミナー風景

# 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 今後求められる障がい福祉事業経営のポイントとは？
第二講座	<b>特別ゲスト講師</b> <b>株式会社みらい福祉会</b> <b>代表取締役</b> <b>中台貴博氏</b>	<b>みらい福祉会様の</b> <b>人材マネジメント、組織活性化成功事例大公開！</b> <b>現場映像やツール類、全てお見せします！</b>
第三講座	株式会社 船井総合研究所	成功事例大公開！ 人材マネジメント、組織活性化を成功させるポイントとは？
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	



## 株式会社みらい福祉会 代表取締役 中台貴博氏

- 住所  
長野県飯田市上郷黒田2109-1
- 創業理念  
共感と共栄のいいみらいをつくる
- 従業員数  
114名(2018年4月現在)



- 主な業務内容  
放課後等デイサービス事業、障害者総合支援法に基づく各支援事業、放課後児童健全育成事業等、市町村による委託事業中心に事業展開をしている  
現在は、飯田市を中心に全17事業を展開中  
今後は利用者に喜ばれるサービスの拡大に向け事業拡大を計画中



## 株式会社船井総合研究所 福祉チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント

### 山本 貴大

- 実績  
船井総研で初めて障がい福祉業界のコンサルティング領域を確立した第一人者。放課後デイでは新規参入から2ヶ月目で単月黒字化を達成するなど、集客から組織マネジメントまで幅広くお客様をサポートしている。
- ひとこと  
私の仕事は経営者様の「夢実現」のお手伝いです。船井流マーケティングに基づいた調査&分析を武器に、長所進展に基づく提案を行い、実行いただくことで、経営者様の「夢実現」をお手伝い致します。  
日本中に、  
1: 持続的成長法人  
2: 熱狂的ファンを持つ法人  
3: 社員満足の高い法人  
4: 個性的な法人  
5: 社会に貢献している法人  
が増えるお手伝いをさせていただきます。障がい福祉に関するご相談はお任せください。

# 障がい福祉法人組織活性化セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【東京】

2018年 **7月24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、交通費の戻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いたします。

【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、お申込み後速やかにお願い致します。●お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。●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。それ以降のお取消の場合は、キャンセル料として参加料金の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、各研究会にご入会中の企業様です。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきますので、ご了承ください。

お申し込み方法

【WEBからのお申込み】

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらず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.5785299**  
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  
〒541-0041  
大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル  
申込に関するお問い合わせ: 星野  
内容に関するお問い合わせ: 山本(貴)

TEL **0120-964-000**(平日9:30~17:30)

FAX **0120-964-111**(24時間対応)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

セミナーお申込み用紙 **FAX 0120-964-111** 【お問合せNo.】S026648 担当: 星野

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	( ) -	

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。  
ご希望の日時をご記入ください。

第一希望: 月 日 第二希望: 月 日 第三希望: 月 日

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



【お申込みはこちら】

弊社会員組織

ご入会の弊社会員組織があれば○印をおつけ下さい

FUNAIメンバーズPlus ・ 各種研究会(

研究会 )

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、船井総研サポートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

検

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。