

就労系障がい福祉サービス経営 無料レポート

開業後わずか **3** か月で**単月黒字!**

1年で延べ利用**300**人/月達成!

中高生のための

就労準備型 放課後デイ

3分で読める成功事例レポート今すぐチェック!

特別インタビュー

人口10万人の地方都市で創業から**4年**で**10事業!**
子供から大人までの**ワンストップサービス**を構築!
就労準備型放課後デイのポイント!



合同会社ラボリ
代表社員

太田よし美氏

- 1** ほとんどの地域で**まだない業態!**
後発でも競争が激しくても成功できる
- 2** **報酬が工賃・賃金に左右されない**ので
生産活動収入獲得のための営業が必要ない
- 3** **就労支援のノウハウを活用し、**
プログラムの構築が簡単!
- 4** 就労支援での地域とのつながりを
活かすことで**開業時から集客に成功!**
- 5** 今までなかった中高生向けサービス
地域のニーズが非常に高い
- 6** 子供から大人までの**一般就労に向けた**
サポートをワンストップで展開!

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S026651 就労準備型放課後等デイサービス参入セミナー(11月)

■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: 中谷

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

ごあいさつ

就労系障がい福祉サービス事業（就労移行・A型・B型）経営者様の皆様へ

株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 福祉グループの中谷と申します。
今回は、「子どもから大人まで切れ目の無い自立支援」のワンストップサービスを構築されたモデル法人様、合同会社 ラボリ様の成長事例レポートを作成しました。

弊社がここ数年全国各地で推し進めてきたコンサルティングのコンセプトです。
お陰様でご利用者、保護者、関係機関のご支持をいただき、短期間で急成長し、地域一番法人になる成功事例が続出しております。

ワンストップサービス構築のきっかけとして是非、取り組んでいただきたい事業が就労準備型放課後デイサービスと考えております。

その理由は以下の通りです。

- 報酬が工賃・賃金に左右されないので生産活動収入獲得のための営業が必要ない。
- ほとんどの地域でまだ無い業態なので後発でも、競争が激しくても成功する！
- 既に特別支援学校と信頼関係が構築されているのでスムーズに紹介される！
- 地域でどのような障がい者雇用、生産活動があるのか熟知しているのでプログラム構築が簡単！
- 一般就労できなかった場合、福祉的就労の見込みとなる！
- 利用者を20名確保できれば、単月黒字になる！
- 子どもの成長につながるやりがいのある仕事なので良い人材が集まる！

社会性も高く、事業性も高い放課後等デイサービスへのお取組みを進めていただきたい一心でレポートを作成しました。

このまま読み進めていただければ幸いです。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ
中谷 文哉

創業から4年で9事業！4年連続黒字、毎年1.5倍！の成長ストーリー



合同会社 ラボリ

代表社員
太田 よし美氏

ラボリ様はなぜ、
埼玉県坂戸市という
商圏人口10万人の地方都市で
異業種の本業無し、親会社無し、
独立系にも関わらず4年連続黒字、
毎年売上1.5倍以上を継続できたのか？

	売上	事業所数
初年度	2200万	1
2年目	6600万	2
3年目	11000万	3
4年目	17300万	6
今年度	25000万目標	9



- 人口10万人の埼玉県坂戸市にて異業種の親会社、グループ企業無しの独立系で創業。
- 2014年 5月 就労移行と就労Bの多機能スタート
- 2015年 5月 就労Aスタート
- 2016年 4月 就労Bスタート（川越）
- 2016年12月 船井総合研究所 障がい福祉サービス経営研究会入会
- 2017年 5月 船井総合研究所のコンサルティング契約
- 2017年 5月 就労準備型放課後デイと運動特化型児童発達支援の多機能スタート
- 2017年 9月 グループホームスタート
- 2017年12月 障がい福祉サービス経営研究会 年間MVP大賞受賞
- 2018年 2月 指定特定相談支援事業スタート
- 2018年 4月 坂戸市立就労B指定管理スタート
- 2018年 4月 坂戸市立就労支援センター坂戸市委託スタート
- 2018年 4月 坂戸市障がい者等相談支援センター坂戸市委託スタート
坂戸市15保育園への障がい児等保育実践指導業務委託
- 2018年 9月 児童発達支援×放課後等デイサービスの多機能予定。
- 2019年 春 児童発達支援事業、放課後等デイサービス事業、相談支援事業、
グループホーム等の開設準備中！

創業から4年で9事業！4年連続黒字、毎年1.5倍！の成長ストーリー



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

中谷 文哉

地域のニーズと社会資源の需給バランス調査と船井総研の研究会、コンサルティング契約を通じて短期的にワンストップサービスを構築されました。
研究会では年間 MVP 大賞も受賞されました。
ラボリ様にその軌跡をインタビューさせていただきました。

創業のきっかけは？

中谷 創業のきっかけをお聞かせください。

太田氏 はい、大学卒業後公務員となりましたが、出産を機に退職、子育てを終え、責任のある仕事をしたいという思いが募り、障がい福祉サービスを行う社会福祉法人に勤務しました。その中で障害が重くても働くことを生きがいに行っている障害者の方がたと接し「働くことを通じて自立を支援する」法人を設立しよう」と考え、2014年に多機能型を開所しました。

太田氏 その後の成長スピードが速かった理由をお聞かせください。

はい。3つあります。

①地域のニーズと社会資源の需給バランスを徹底的に調べました。

②自信がある事業の早期単月黒字に果敢に挑戦しました。

③行政関係機関からいただいた案件はできるかぎり断らないことで、信頼をいただくようにしました。

④全国から多くの経営者が集まる船井総研の研究会に参加したことと、船井総研とコンサルティング契約をして豊富な成功事例を元に、坂戸市に合った事業を展開しました。

結果、4年連続黒字、毎年売上1.5倍以上！が実現しました。今期も黒字、売上1.5倍を目標にしています。

創業から4年で9事業！4年連続黒字、毎年1.5倍！の成長ストーリー

中谷 船井総研との出会いはセミナーへのご参加がきっかけですね。

太田氏 はい。就労系障がい福祉サービスを一通り立ち上げた後、放課後等デイサービスへの参入を考えていました。坂戸市でも既に数多くの放課後デイがありましたので、何かに特化したモデルをやらないと埋めれると考えていました。その時、船井総研から運動・学習特化型放課後デイサービス新規参入セミナーのDMが届きました。これだ！と思い参加しました。

中谷 それから研究会にご参加いただいたんですね？

太田氏 はい。今は70名ぐらいでかなり活況を呈していますが、当時は40名ぐらいでした。初めて参加した時に隣にいた方が、コンサルティング契約をされていて、船井総研さんのコンサルティングは事例が豊富だから、やりたいと思っていることが早く実現すると聞いたんです。

中谷 その通りです。我々は日本国内はもちろん福祉先進国、北欧にも視察に出かけ、最先端の事業モデル事例を収集し続けています。また経営研究会は現在約70法人様、コンサルティングのご契約先は50法人を超えているんです。その事例の中から、ラボリ様に提案させていただいたのが就労準備型放課後デイでした。

太田氏 はい。そのご提案は大変助かりました。我々は特別支援学校や相談支援員さんとの深いつながりがありましたので、事前にニーズを調べたところ、すぐにご紹介したい子どもたちがいるとのことでした。

創業から4年で9事業！4年連続黒字、毎年1.5倍！の成長ストーリー

中谷 就労準備型放課後デイで不安に感じていた点はなんですか？

太田氏 **①開業前の資格保持者の採用**

②就労準備型放課後デイのプログラム

③利用者（保護者）の集客 この3点ですね。

中谷 結果はいかがでしたでしょうか？

太田氏 はい。①は**紙媒体とWeb集客によるお仕事説明会**を開催したことや知り合いへの声掛けで確保できました。②は**研究会でモデル法人から学んだり、コンサルティングで学ぶ**ことができました。③**福祉的就労でつながりのあった特別支援学校や計画相談事業所からのご紹介、保護者からのご紹介**がありました。

中谷 保護者と利用者のための**障がい者就労セミナー**にも取り組まれましたね。

太田氏 そうですね。法人も安定してきましたので、地域に恩返ししたいと思い、保護者から相談されていた年金のセミナーを考え、船井総研さんから提案いただいて、**坂戸市教育委員会後援のセミナー**を開催すべく障害福祉課に相談に行きました。そうすると、「このイベントは素晴らしい内容なので、**坂戸市で後援**も取れますよ。」とおっしゃっていただき、びっくりしました。

中谷 **約80名にご参加いただきました**ね。どのような効果がありましたか？

太田氏 はい。案内を始めてすぐに、良い反響をいただき**60名の会場に80名近くの保護者、学校関係者、相談支援員様、行政関係機関**にお越しいただきました。効果としましては就労系はもちろん、放課後デイの見学、相談を多数いただきました。**あくまでも地域貢献の意味合いでしたので、直接集客につながるものではありませんでしたが、保護者からは喜びの声をたくさんいただきました。**毎年のイベントにしていきたいと思います。



中谷

就労準備型放課後デイは1年で月300回近い予約をいただくようになりましたね。今後のラボリ様の戦略的方向性をお知らせください。

太田氏

はい。障害をお持ちのお子様は学校以外で能力を高める場が少なく、放課後デイは意識の高い保護者にとって必要とされていると感じました。単価も高く、生産活動収入確保のための営業活動が必要ないのもいいですね。今後は以下の7点に注力したいと考えています。

①未就学、小学生向けの運動・学習・音楽療育の強化

②子どもの相談支援事業の強化

③保護者からニーズのあるグループホームの強化

④地域のニーズと社会資源の需給バランスを把握し、未参入の事業に挑戦する。

⑤管理者育成

⑥採用の強化

⑦後継者育成



中谷

我々が地域一番法人になっていただくために提唱している「子どもから大人まで切れ目の無い自立支援」のワンストップサービスの構築ですね。是非、お手伝いさせていただきます。

引き続き、最先端のモデル法人の発掘、調査を通じてご提案できるかと思いますし、研究会の会員に助けていただくことも可能かと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

誌上 特別講座

就労準備型放課後等デイサービスを 確立することが障がい福祉事業を 展開する第一歩

みなさま、こんにちは。

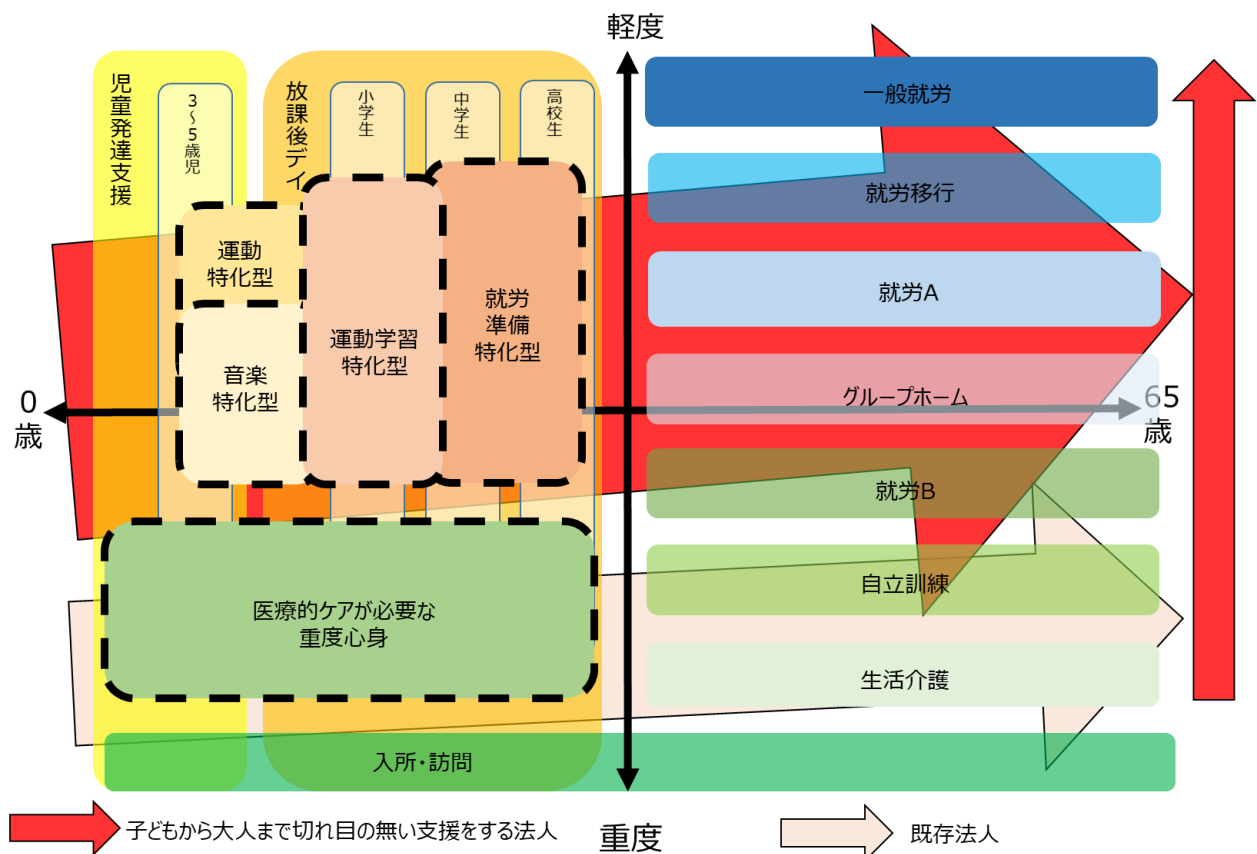
株式会社船井総合研究所 福祉チームの中谷と申します。

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。新規参入に成功した法人は、**今までの何倍ものスピードで事業を軌道に乗せ、「社会性と収益性のバランス」を実現することができる法人へ変化**しています。数多くお手伝いさせていただいた中で分かったことの一部をご紹介します。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

中谷 文哉

地域に必要とされるワンストップサービス



障がい福祉の事業は入所から就労支援、放課後等デイサービスと多岐にわたっていますが、どの事業も年々事業所数が増加しており、今も増え続けています。また、事業所数が多い放課後等デイサービスであっても、ラボリ様のような自立支援のための明確なコンセプトを持っている事業所は少なく、地域のニーズはまだまだ潜在しています。

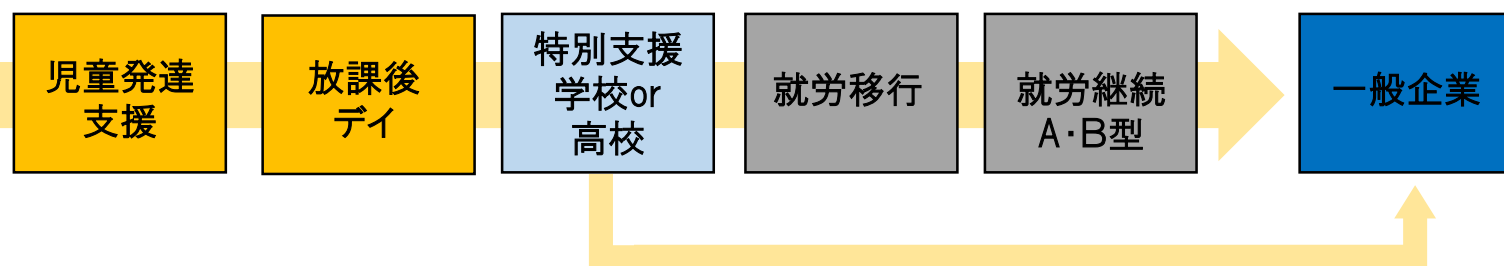
ラボリ様のような自立に向けたワンストップサービスは各地で必ず求められているので、障がい事業を参入していくためにはまず、必要とされている事業を探し、明確なコンセプトを持って開業する必要があります。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント

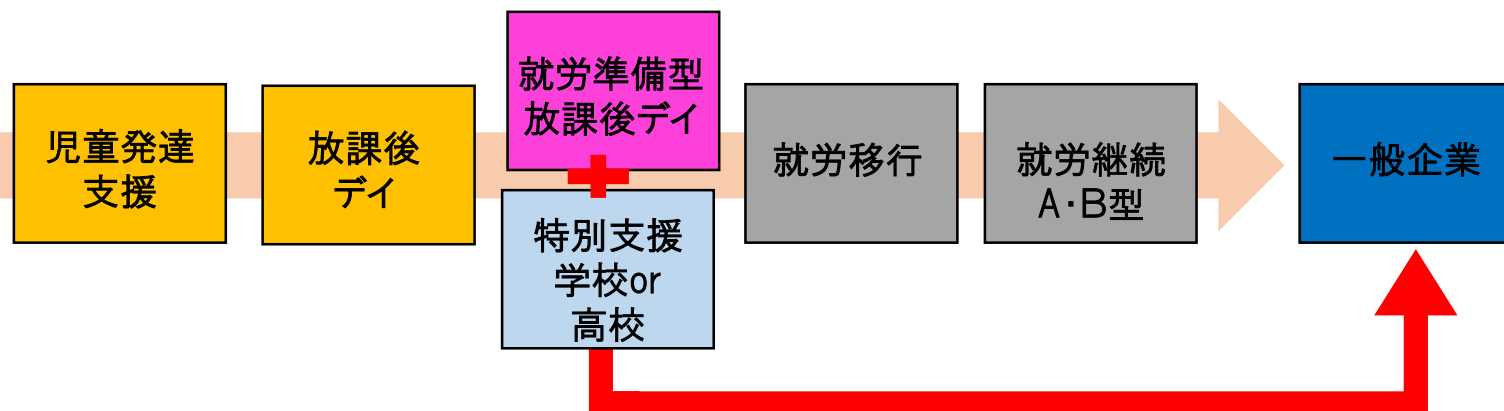
就労準備型放課後等デイサービスのモデル

子供と大人をつなぐ「就労準備型」モデル。事業所数が少なく、参入するならこのモデル！！

①現状の就職までの流れ



②就労準備型放課後等デイサービスを利用した場合の就職までの流れ



障がい福祉事業を地域1番化していくための第一歩が、「就労準備型放課後等デイサービス」であると考えています。蒔苗氏の話にもある通り、まずは地域のニーズに応えていること、そしてしっかりとしたコンセプトを打ち出すことが事業の成功につながる近道です。

上記の①が現状の就職までの流れです。基本的に放課後等デイサービスは小学生対象の事業所が多く、小学校を卒業する際に放課後等デイサービスも卒業される児童が多いです。中高生になると、留守番ぐらいは自分できるようになる児童が多く、多くの事業所では興味を持って通いたいプログラムが無いところがほとんどです。そのため、卒業後は特別支援学校や高校に進学し、就労系障がい福祉サービスに進まれる児童が多くなっております。

そこに就労準備型放課後等デイサービスを加えると②のようになります。手薄であった中高生向けのサービスを行うことにより、高校卒業後の一般就労を目指します。親なき後を案じる保護者にとって子どもの経済的自立は大きな課題です。

このようなサービスを行っている事業所はまだ少なく、新たに立ち上げることで体が地域貢献につながります。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント



昨年
から
開始
した
就
労
準
備
型
放
課
後
デ
イ
サ
ー
ビ
ス
の
参
入
は
コ
ン
サ
ル
テ
ィ
ン
グ
は
現
在
20
法
人
が
導
入
へ
！

就労準備型放課後デイサービスの収益性は？

イメージ	中学生・高校生向けの就労移行支援
商圏人口	15万人
人員配置	正社員3名、パート3～4名
施設	20～30坪
利用定員	10名
運営形式	集団
目的	個々の特性に合わせた訓練により一般就労、最適な福祉的就労をサポートする
サービス	就労に繋がる実践型プログラム 例：PC、実践型研修、ビジネスマナー、模擬面接、SSTなど
収益性	売上：3,000万円（月250万円前後） 営業利益：1,000万円、営業利益率：33%
単月黒字化	6ヶ月以内
初期投資+ランニング	1,000～1,500万円

20法人の方々は概ね3～6か月で単月黒字化を達成されておられます。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント

就労準備型放課後等デイサービスの展開で感じること

中学生・高校生を大人の就労ステージへ送り出す体制を作り、就職・自立へ直結！子どもと大人の隙間を埋めることができる！
コンセプトが明確で、他の事業所・法人と差別化できる！

多くの法人は就労準備型放課後等デイを始めたことで、8つの大きなメリットを感じられます。

- ① 中学生・高校生を円滑に就労ステージへ送り出すための支援体制ができる。
- ② 法人全体としての就労支援というコンセプト認知が地域に浸透する。
- ③ 成人期サービスとの各種シナジー（資源の効果的活用・認知の強化など）が生まれる。
- ④ 放課後等デイの主旨である「利用者の将来の自立支援」へ適合していること。
- ⑤ 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。
- ⑥ 自治体や他の支援機関（相談・社協・ナカポツ等）が勧めやすいこと。
- ⑦ 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。
- ⑧ 成人期向けの就労系福祉サービス（移行・A型・B型）との連携が図りやすいこと。

一方で、一般的な課題はおおきく3点あげられます。①資格保持者の採用②プログラムづくり③利用者の集客営業です。

船井総研の関係先総数を合わせると、年間で30事業所ぐらいの放課後デイの開設のお手伝いをさせていただいていますので、方法論を学べば、大きな問題ではありません。

プログラムの内容

電話応対

集団生活適応訓練

ビジネスマナー

職場体験

自己分析

SST

金銭管理

レクリエーション

基礎トレーニング

コミュニケーション

タイピング

パソコンスキル

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント

保護者からの期待は膨らむ

作業スキル、社会人マナー、コミュニケーションスキルなどの向上！
高校在学中の実習先、卒業後の進路先としての期待が高まる！

保護者からの最も大きな期待は、「作業スキルの向上」である。また、それに付随して、就労準備のため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ことも期待されている。

保護者は、就労についての情報をほとんど持たないため、自分のお子さんの就労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）

就労系障がい福祉サービスも行っている場合、高校卒業後の1つの進路としての検討や、在学中の実習先としての期待の声も寄せられています。

就労準備型放課後等デイサービスで増える成果

「できない」「苦手」⇒「できる」「好き」「自信がある」へ成長！

実際に事業を始めると、保護者やスタッフから見ても子どもたちが成長していることはもちろん分かりますし、何よりも子ども本人が成長を実感していることが一番の成果です。

具体的には以下のような成長が見られます。

- ①「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」
- ②「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）」
- ③「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）」
- ④「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」
- ⑤「自分の障がいを恥ずかしいと思わなくなった（人に伝えられるようになった）」
- ⑥「働くことに不安を持っていたが楽しみになった」
- ⑦「会話にユーモアを入れられるようになった」
- ⑧「報連相ができるようになった」
- ⑨「発語が増えた」

など、挙げればキリがないほどの成果である。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント

成功のポイントは何か？

コンセプト周知徹底、飽きないプログラム作り、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どのようなプログラムをどういう目的で行い、就労のためにどのように役立つのかなど、「就労準備」という点を分かりやすくアピールできるか。
(特に親御さん・学校の先生・支援者)
- ③利用者が飽きないような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。

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られます。

地域一番化に向けて挑戦は続く

「子どもから大人まで切れ目の無い自立支援」のワンストップサービスを構築！

皆様のエリアで「子どもから大人まで切れ目の無い自立支援」のワンストップサービスを構築している法人はありますか？就労移行、就労継続A型、就労継続B型にて成人向けのサービスを、放課後等デイサービスにて中学・高校生へ提供。さらに小学生、未就学児に向けて運動・学習・音楽という療育を実施されている法人もあります。

船井総研の研究会会員様、コンサルティング契約先の多くは地域の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法人になっておられます。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス成功のポイント

1 日本でまだ少ない就労準備型放課後等デイサービス！

見守り型やお預かり型の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。運動や学習、音楽、芸術といった特徴を持ったプログラムを提供している事業所もある程度増えてきました。

そのような中、**就労に直接結びつくような「就労準備型放課後等デイサービス」は日本中を探してもまだまだ数が少ない**です。保護者が子どもの将来に対して一番気にかけている「就労」という部分にフォーカスを当てたサービスは圧倒的な人気があります。事業展開の新たな一手としては成功率が高いです。

2 一般就労へつながりやすいため、経営が安定する！

早期から就労に向けた訓練を行うことで、**一般就労へつながる確率が非常に高くなります**。この実績が保護者間で口コミとなり、新規利用者さんの獲得にも結び付きます。「結果を出せる」ということは、経営の安定に必要不可欠な要素です。

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。

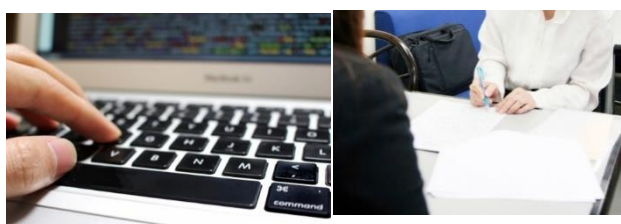
日々成長していく子どもたちと接することが、やりがいにつながり、前向きに働けるようです。

4 放デイ卒業後に、自社の就労移行・A・B型を利用！

卒業後に一般就労できなかったとしても**自社の就労継続支援A・B型、就労移行支援のような福祉的就労が受け皿となる**ことで、継続して一般就労に向けた支援ができます。早期からのサポートが福祉就労からの一般就労にもつながります。

5 就労移行・A・B型一般就労実績づくりにも貢献！

平成30年の法改正で、**「工賃・賃金・一般就労の実績」が重視される仕組み**に移行しました。この流れに対処していくためには若年層からの就労のサポートは不可欠です。報酬改定に備えての放課後デイ参入は非常に効果的です。



←地域のニーズに応えるため、想定される就職先の業務を逆算してプログラムを構築していきます。また、コミュニケーションや面接の練習など基礎的なスキルの習得にも取り組みます。

1 就労準備型放課後デイ参入でワンストップサービスが完成！

就労支援事業、小学生向け運動特化型放課後デイを展開されていた法人が、就労準備型放課後等デイサービスを開設。小学生・中学生・高校生へのサービスと障がい者へのサービスを提供することで子供から大人までのワンストップサービスを提供することができています。

多事業の展開により、地域からいただいた相談を逃すことなく受けることができ、法人の収益の柱となっています。

社会福祉法人 B様(東北 10万人商圏)

2 就労支援事業からの参入で早期黒字化を達成！

就労継続支援A型・B型事業、就労移行支援事業をされていた法人が就労準備型放課後デイを開業。開業から4か月で単月黒字を達成しました。就労支援事業から参入したことにより、就労支援でのノウハウを活用してプログラムを構築でき、また、すでに地域の特別支援学校とのつながりがあったことで早期に紹介を獲得することができました。

株式会社 A様(関東 30万人商圏)

3 就労準備型放課後デイで一般就労率70%を実現

就労継続支援A型・B型事業、就労移行支援事業をされていた法人が就労準備型放課後デイを開業。就労支援でのノウハウを活用してプログラムを確立し、昨年度の高校3年生の70%が一般就労されました。(残り30%福祉型就労)

株式会社 C様(東海 20万人商圏)

4 重度支援中心の事業から就労支援へ参入！！

特別養護老人ホーム、障がい者の入所施設を運営している法人が今後の事業展開として就労継続支援B型と就労準備型放課後等デイサービスに参入。狭小商圏でありながら新たな事業の柱として構築させている。

社会福祉法人 D様(東北 5万人商圏)

就労準備型 放課後等デイサービス 参入セミナー(11月)

福祉事業の次なる一手をお探しの方
一般就労への移行にお悩みの方必見！

就労に向けたプログラムを提供する放課後等デイサービスで成功する方法を大公開！
ビジネスモデル、具体的ノウハウがたった1日で丸々解かる！手に入る！

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

大阪会場

東京会場

2018年11月13日(火) 2018年11月20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。各会場先着30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、就労準備型放課後等デイサービスの事例を紹介させていただきました。

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社を超える放課後等デイサービスに関わってきましたが、サービスの差別化やコンセプト作りに悩まれている企業・法人が非常に多いのが現状です。

最短で成功するためには、力を入れ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。

そうすれば早期黒字化、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。

就労準備型放課後等デイサービスは、障がい児の保護者の望みであり、障がい児の自立をサポートするために必要不可欠なモデルです。

今回のセミナーでは「就労準備型放課後等デイサービスの成功」を実現するための方法をお伝えします。

皆様より少し先に事業展開をし、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時間で就労準備型放課後等デイサービス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。

セミナー参加者200名以上！！ 大注目の就労準備型放課後等デイサービス

今回と同じテーマである就労準備型放課後等デイサービスセミナーを2017年9月に開催させていただきました。（右の写真）

セミナーの参加者はなんと100名超え！！

就労準備型放課後等デイサービスが日本全国でどれだけ注目されているかを実感することができました。

また、セミナーにご参加いただいた皆様からは、「就労準備型放課後等デイサービスの必要性が実感できた！」「採用やプログラムなど、細かい部分についても学べた！」など好評のお声をたくさんいただいております。

下記のコメントがその一部です。



↑セミナー時の様子

《Notoカレッジ様の取り組みですばらしいと感じたことは何ですか？》

地域のニーズと現場から感じた取り組みを実現され、実際に運営していることが素晴らしいと思いました。目的も明確で必ず必要とされていく形であると思いました。

地域のニーズと現場から感じた取り組みを実現され、実際に運営していることが素晴らしいと思いました。目的も明確で必ず必要とされていく形であると思いました。

《本日のセミナーを聞いて、明日からどうされますか？》

就労準備型の事業の発展を確実である。
自立支援が求められると痛感しました。

就労準備型の事業の発展が確実である。自立支援が求められると痛感しました。

《就労準備型放課後等デイサービスの参入に向け、一番学んだことは何ですか？》

多様な切り口から。
人材獲得
プログラムと研究にあり。さすが。という感じです！！

多様な切り口から人材獲得・プログラムを研究しており、さすがという感じです！！

以上のように、大変好評を得ております。

参加者様の中には、セミナー終了後すぐに立ち上げの準備に入られた方も多数おられます。もちろん弊社への依頼もございました。皆様の地域でももしかしたら立ち上がる予定があるのかもしれませんが。

大注目のモデルですから、他社に先を越されることも考えられます。そうなる前にセミナーにご参加いただくことをお勧めいたします。

セミナーの内容を一部ご紹介いたしますと・・・次ページへ⇒

1. なぜ急激に放課後等デイサービスの新規参入が増えているのか？その背景とは？
2. 放課後デイがついに全国で10,000事業所突破！この成長はいつまで続くのか？
3. 事業所の急増に対し、国は何を思い、今後どのような対応をしていくのか？
4. なぜ、障がい児人口が増え続けているのか？その背景とは？
5. 障がい児を持つ保護者は放課後等デイサービスに対し、本当は何を望んでいるのか？
6. 普通の預かり型デイでは生き残れない？これから求められる放課後等デイサービスとは？
7. 預かり型の放課後等デイサービスがこれから生き残るために必要なこととは？
8. 子どもの自立を目的とした事業所の取り組みとは？
9. 就労準備型放課後等デイサービスのニーズ！
10. 就労準備型放課後等デイサービスでのプログラム内容とは？
11. 就労準備型放課後等デイサービスを成功させるためのポイントとは？
12. 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？
13. 相談・体験からの契約率ほぼ100%！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と活用方法！
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放課後等デイサービスの特徴とは？
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. これさえあればすぐに始められる就労準備型放課後等デイサービス実践ツール類紹介！
21. 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！ …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？

このようにセミナーでは就労準備型放課後等デイサービス新規参入に関しての必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間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、**個別の無料相談**もセミナー特典としてしますので、後日ノウハウを実践してからでもご相談いただけます。

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

そして今回は、“就労準備型放課後等デイサービス”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。

“就労準備型放課後等デイサービス”は今後増えることは間違いありません。

「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”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、**1名様わずか30,000円**（消費税別）です。

実践すれば毎月、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、今回ご用意できる席数は、**各会場30名様限り**とさせていただきます。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。

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、実際に事業の責任者を任せようと思っている社員の方々も一緒に参加される法人様が多くいらっしゃいました。早期に新規参入の動きを進めていくためには、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。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVD販売は予定しておりません。

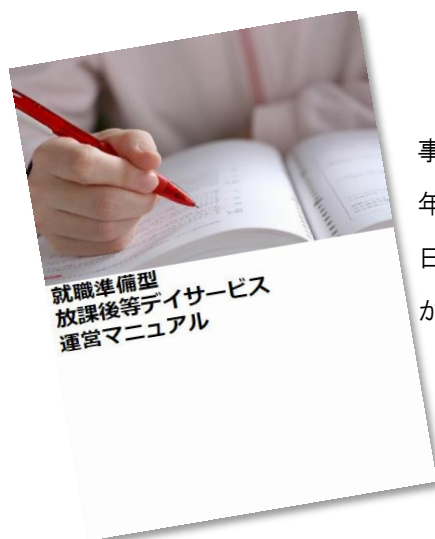
これだけの最新成功事例を学ぶことはセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー時間中に限り、必要な「マニュアル」、「帳票類」などのツ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、事業を成功させ、新たな安定収益の柱を作るだけでなく、子どもや保護者が喜び、スタッフも喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いビジネスモデル」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。ぜひ、セミナーにご参加して就労準備型放課後デイを立ち上げてください。

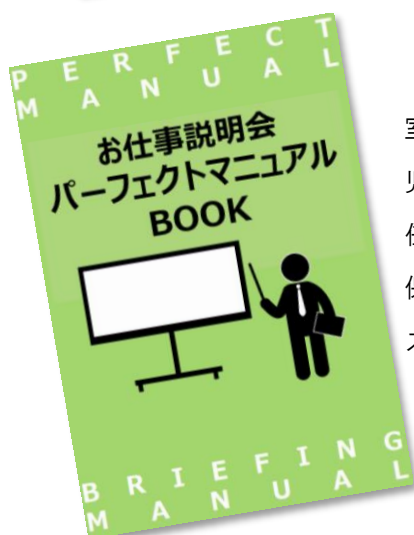
セミナーにご参加いただいた方が、参考にできる就 労準備型放課後デイ完全成功マニュアル公開！



事業所運営のための
年間業務、月間業務、
日次業務の全てが分
かる！



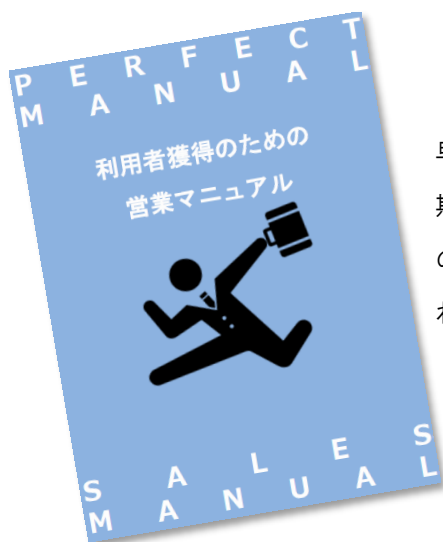
科目別年間プログラ
ム、月間プログラ
ムの作り方がズバリ分
かる！



室が高く、辞めない
児童発達支援管理責
任者、児童指導員、
保育士が採用方法が
ズバリわかる！



募集には欠かせなく
なったindeed活用で
問合せを獲得する方
法がズバリわかる！



早期単月黒字化、早
期収益最大化のため
の営業手法がズバリ
わかる！



相談からの契約率が
80%を超える、保護
者面談の方法がズバ
り分かる！

さいごに

ここまでお読みいただくと、様々な疑問が浮かんでくるのではないのでしょうか？

「これ、地方都市だからうまくいくんじゃないの・・・？」

「ラボリの太田代表でなければできないことじゃないの・・・？」

「地域密着型ワンストップサービスって大変じゃないの・・・？」

「児童発達支援管理責任者、児童指導員、保育士の採用って難しいんじゃないの・・・？」

先に申し上げますと就労準備型放課後デイ参入は決して簡単ではありませんが、都心部、地方、関係なく成功します。

では、いったいどうやって成功させるのか？

このような内容を、ゲストとの対談を交えて、4時間かけてたっぷりお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

また、セミナー参加特典として「**個別無料相談（1時間）**」がついておりますので、必ずご利用ください。

就労準備型放課後デイについて、出し惜しみすることなくお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみとっていただければと思います。

それでは、皆さまとお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ
中谷 文哉

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 奥野 泰浩弘	業界動向 今後求められる放課後等デイサービス経営の ポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 合同会社 ラボリ 代表社員 太田 よし美 氏	就労準備型放課後等デイサービスの 成功事例大公開！ 現場映像やツール類、全てお見せします！
第三講座	株式会社 船井総合研究所 中谷 文哉	就労準備型放課後等デイサービスで 押さえておかなければならないポイントとは？ 集客&採用事例大公開！
第四講座	株式会社 船井総合研究所 奥野 泰弘	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと



合同会社 ラボリ 代表社員 太田 よし美氏

創業から4年で9事業！4年連続黒字、毎年1.5倍！の成長ストーリー

異業種の本業無し、グループ会社無しの独立系法人がわずか4年で9事業！5期連続売上1.5倍！

埼玉県坂戸市人口10万人の地方都市で子どもから大人までの自立を支援するワンストップサービスを実現する！

2017年度船井総合研究所 障がい福祉サービス経営研究会MVP賞受賞

児童発達支援、放課後等デイサービスなど福祉事業について幅広くコンサルティングを行っております。また、採用やWEB構築支援など、より実践的な提案を得意としており、即時業績アップを支援しています。最近では「就労準備型放課後等デイサービス」を軸に就労につながる支援をメインにコンサルティングを行っております。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

中谷 文哉



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ
シニアエキスパート
チーフ経営コンサルタント

奥野 泰弘

運動学習特化型放課後等デイサービス、運動学習特化型の児童発達支援事業所、多機能型事業所の新規開発・業態転換・活性化をメインにコンサルティングしております。

一般就労を実現すべく、就労移行支援、就労継続支援A型、就労準備型放課後等デイサービスの新規開発・業態展開・活性化にも取り組んでおります。

就労準備型放課後等デイサービス参入セミナー(11月) 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【大阪】

2018年11月13日(火)
13:00~16:30 (受付12:30~)

(株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス
大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館7階
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩3分

【東京】

2018年11月20日(火)
13:00~16:30 (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いたします。

【会員企業】

24,000円(税別)(税込25,920円)/1名様

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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時迄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いたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日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、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

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かか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

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785303
口座名義: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
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:中谷
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。

TEL

0120-964-000(平日9:30~17:30)

FAX

0120-964-111(24時間対応)

セミナーお申込み用紙

FAX 0120-964-111

【お問合せNo.】S026651

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	() -	
参加会場	☐ 11月13日(火) 大阪 ☐ 11月20日(火) 東京 ご希望会場にチェックを入れてください			
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。 ☐ 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 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)



【お申込はこちらから】

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】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



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。