放課後等デイサービス経営レポート

中高生向けのサービスは競合が皆無！
開業後わずか4か月で単月黒字!
就労に向けたワンストップサービスが完成

就労・進学を目指す中高生のための

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!

成功のポイントはコチラ！

- ☑ 中高生をターゲットにしたことで無競合！
- ☑ 就労支援のノウハウを活用し、プログラムを構築
- ☑ 就職に向けた実践的プログラムで保護者受け◎
- ☑ 学校と連携し開業直後から問い合わせ多数
- ☑ ㊙保護者対応・ツール活用で契約率80%超え！
- ☑ WEBを活用して優秀な社員の採用に成功
- ☑ 就労につながるワンストップサービスが完成

埼玉県川越市で就労支援・放デイを展開
就労に向けたワンストップサービスを構築
INSPIRE 株式会社
代表取締役
中澤 正宏氏

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
〒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. S041260　就労準備型放課後等デイサービス参入セミナー
■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：中谷
TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）　FAX:0120-964-111（24時間対応）

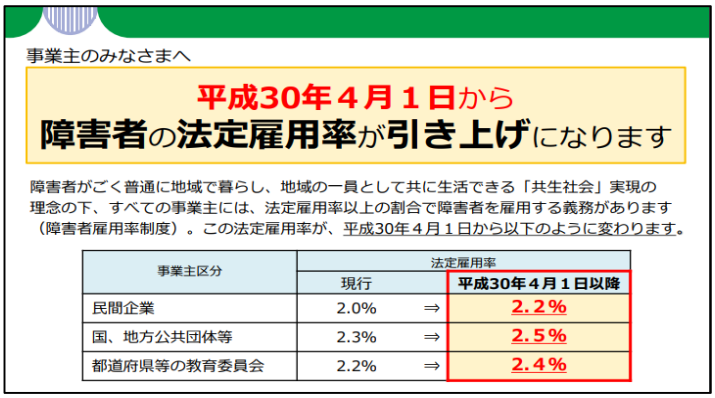
Special Interview

就労準備型放課後デイに参入！開業後わずか４か月で単月黒字！

就労に向けたワンストップサービスの構築で地域のニーズに応えることができた成功事例

今日本全体で障がい福祉サービス利用者は９３６万人と利用者数は年々増加しております。文科省の調査では普通学級の生徒の約７％に発達障がいあるという調査結果や、１６０万人のひきこもり・不登校児の原因の多くが発達障がいであるとも言われおります。

そういった中で法定雇用率が上がり、ますます障がい児の高校卒業後の就職が求められております。



事業主のみなさまへ

平成30年４月１日から
障害者の法定雇用率が引き上げになります

障害者がごく普通に地域で暮らし、地域の一員として共に生活できる「共生社会」実現の理念の下、すべての事業主には、法定雇用率以上の割合で障害者を雇用する義務があります（障害者雇用率制度）。この法定雇用率が、平成30年４月１日から以下のように変わります。

事業主区分	法定雇用率 現行		平成30年４月１日以降
民間企業	2.0%	⇒	2.2%
国、地方公共団体等	2.3%	⇒	2.5%
都道府県等の教育委員会	2.2%	⇒	2.4%

←
平成30年度から法定雇用率が上昇。今後も上昇していく流れであることから、障がい者の就労機会が増加傾向であり働ける障がい者が求められている。

出典：厚生労働省

しかし、障がい児が利用する「放課後等デイサービス」は小学生向けのプログラムが多く、「就職」に向けたサービスがまったく足りておりません。

そのような状況で就労支援から「就労準備型放課後デイ」に参入し、成功されたのがINSPIRE株式会社様です。今回参入された理由とその効果についてお伺いいたしました。

Special Interview

就労準備型放課後等デイサービスを開設した理由

　埼玉県川越市で就労継続支援A型・B型・就労移行支援を運営していました。その中で次の事業展開を考えたときに浮かんだのが放課後等デイサービスでした。しかし、**すでに放課後等デイサービスは多数の競合がおりました**ので出店を悩んでおりました。

　そんな時に、船井総研の経営者向け勉強会で中高生を対象とした**「　就労準備型放課後等デイサービス　」**というモデルを知りました。それまで知っていた放課後等デイサービスとはまったく違い就職に向けた準備をするプログラムを行うというものでした。

↑事業所のロゴ

　調べてみたところ近隣ではそのようなモデルを行っている放課後等デイサービスはなく、また、就労支援を行う中で**就職に関する支援は早い段階から行うべきである**と感じておりましたので開設することを決めました。

←
就労準備型放課後等デイサービスの事業所内の様子です。
一般的な放課後等デイサービスとは違って、どちらかというと「　塾　」のイメージに近い。
子供たちはスタッフがパワーポイントを活用した授業を聴講したあとワークに取り組んでいる。

就労支援のノウハウを活用したプログラムを構築

開設することが決まった後、まず取り組んだことがプログラムの構築です。プログラムは次の３つを柱にしています。

①実践スキル

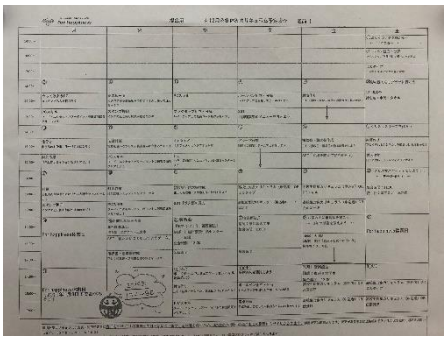
実際の仕事内容をイメージした作業を行います。事務系から体を動かした作業までその地域での就職をイメージして行っています。

②パソコン

タイピングやWord、Excel、PowerPointを使用したプログラムです。今後パソコンを使用することは必須なので保護者の評判も良いです。

③SST（ソーシャルスキルトレーニング）

コミュニケーションスキルやビジネスマナーなど働くために必要な知識を座学とワークで学習します。



↑月間予定表の例

このプログラムはすべてすでに行っていた**就労支援での支援内容を中高生用に変えたものです。**工夫は必要でしたが、ノウハウを活用できたことで就職につなげることができるプログラムができました。

Special Interview

開業直後から紹介が多数発生！地域のニーズを確認することができた

開業に向けてindeedやお仕事説明会を開催しての採用を活動を行いました。最初は反響があるか不安だったのですが、結果としては２０名以上の応募がありました。採用したスタッフは「日々の業務の中で障がい児の就職の支援をしたいとずっと思っていた」と話しており明確なコンセプトを打ち出すことで同じ想いの方を採用することができました。

開業後に大きな反響があったのが近隣の特別支援学校の生徒でした。すでに特別支援学校の先生とはつながりがあったので真っ先に開業を知らせに行き、その流れで事業所のことが知れ渡っていきました。また、近隣の中学生も利用し始めるようになりました。保護者の方からは「既存の事業所も良いところだが、今後の就職を見据えて利用したい」とのお声を多数いただきました。

その結果、おかげさまで開業後４か月目には利用者が２０名を超え単月黒字となりました。

←
定期的に職場見学・体験を行っています。
実際に障がいを持たれた方が働かれている姿を見ることで「仕事」への意識が大きく変わってきます。

迅速かつ丁寧な保護者対応とツールの活用で契約率が高かった！

早期に利用者が獲得できたもう１つの要因が**契約率が非常に高かったことです。**開業当初はスタッフに任せるのではなく、代表である私自身が電話対応から契約するまですべてを行いました。

その際に意識していたことは、**迅速な対応をすることとツールを活用して、プログラムの内容を丁寧に説明することです。**問い合わせから時間がたってしまうと保護者様も意識が低くなっていってしまします。そこでまずはとにかく事業所まで見学に来ていただくことを意識しました。

↓実際の開業直後からの問い合わせ状況。※黄色が契約者

問合日	名前	学校	学年	集客ルート	体験会	契約	利用開始
30.2.16				チラシ	30.3.8	30.3.9	30.3.14
30.3.1				保育課	30.3.1	30.3.2	30.3.5
30.3.1				県立特支紹介	30.3.7	30.3.9	30.3.12
30.3.2				県立特支紹介	30.3.9	30.3.20	30.4.10
30.3.2				県立特支紹介	30.3.9	30.3.20	30.4.10
30.3.2				県立特支紹介	30.3.8	30.4.13	30.4.17
30.3.7				発達ナビ	30.3.24	30.4.5	30.4.7
30.3.7				発達ナビ	30.3.24		
30.3.7				紹介	30.6.30	30.7.3	30.7.10
30.3.10				発達ナビ	30.3.12	30.3.19	30.3.26
30.3.12				チラシ	30.3.14	30.3.20	30.3.20
30.3.13				営業先パンフレット	30.3.16	30.4.3	30.4.6
30.3.16				チラシ	30.3.19	30.3.30	30.4.2
30.3.17				発達ナビ	30.3.22		
30.3.19				利用者紹介	30.3.20		
30.3.20				利用者紹介	30.3.23	30.3.27	30.4.4
30.3.22				発達ナビ	30.3.28	30.4.12	30.5.12
30.3.22				利用者紹介	30.4.3		
30.3.22				利用者紹介	30.4.3		
30.3.25				利用者紹介	30.4.5	30.4.10	30.4.10
30.3.26				営業先パンフレット	30.3.27	30.4.26	30.5.2
30.3.28				通りすがり	30.3.30	H30.5.25	30.7.9
30.4.6				ホームページ	30.5.12	30.6.22	30.7.14

迅速かつ丁寧な保護者対応とツールの活用で契約率が高かった！

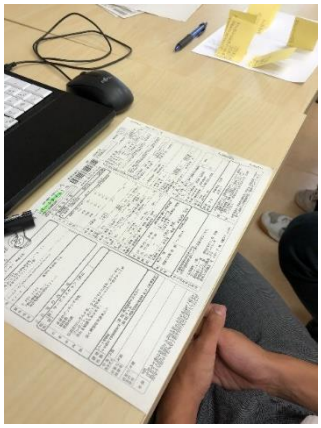
また、見学の際にはアプローチブックや動画を使いながら説明を行い、**実際のプログラムをイメージしやすいように説明しました。その結果、**契約率が８０％を超え、**契約者がどんどん増えていきました。**

特に学校からの紹介や契約者の保護者の紹介で来られる方は見学の前から信用度が高く、契約率の向上に大きく関係していたと思います。

←
保護者が来られる際はアプローチブックを活用して説明を行った。

←
パンフレットは各営業先に配布し、療育の内容などについては実際に映像で見てもらうようにした。

就労に向けたワンストップサービスを構築できたことによる効果



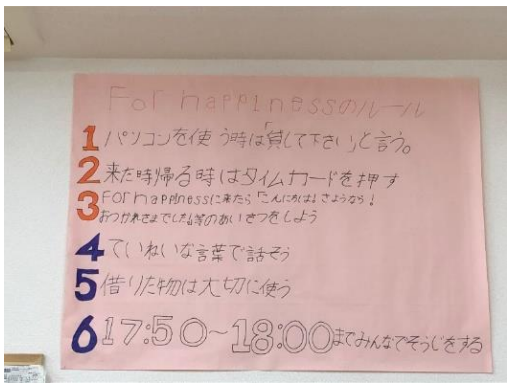
↑中高生の時から求人票を見るようにしています。

就労準備型放課後等デイサービスを開業したことにより、中高生から障がい者までの就労にかかわるワンストップサービスを構築することができました。

中高生の利用者の保護者からは、福祉就労の事業も行っていることが利用する動機にもなっているようです。

また、放課後等デイサービスの開設を機にホームページを作成し直しました。すると飛躍的に求人の応募が増加しました。「ワンストップサービス」を展開していることが求職者にとって魅力に感じるようです。

今後はさらにワンストップサービスを広げていくため、障がい者の工賃を向上させるための事業や中高生以下の支援、小学生・未就学の支援事業の展開も検討しております。地域に必要とされる就労につながるサービスを今後も展開していきます。



←
事業所内ではルールと目標を書き出しています。「就職」という目標に向かう子供たちは毎日生き生きと頑張っています。そのサポートをできるということがやりがいになっています。

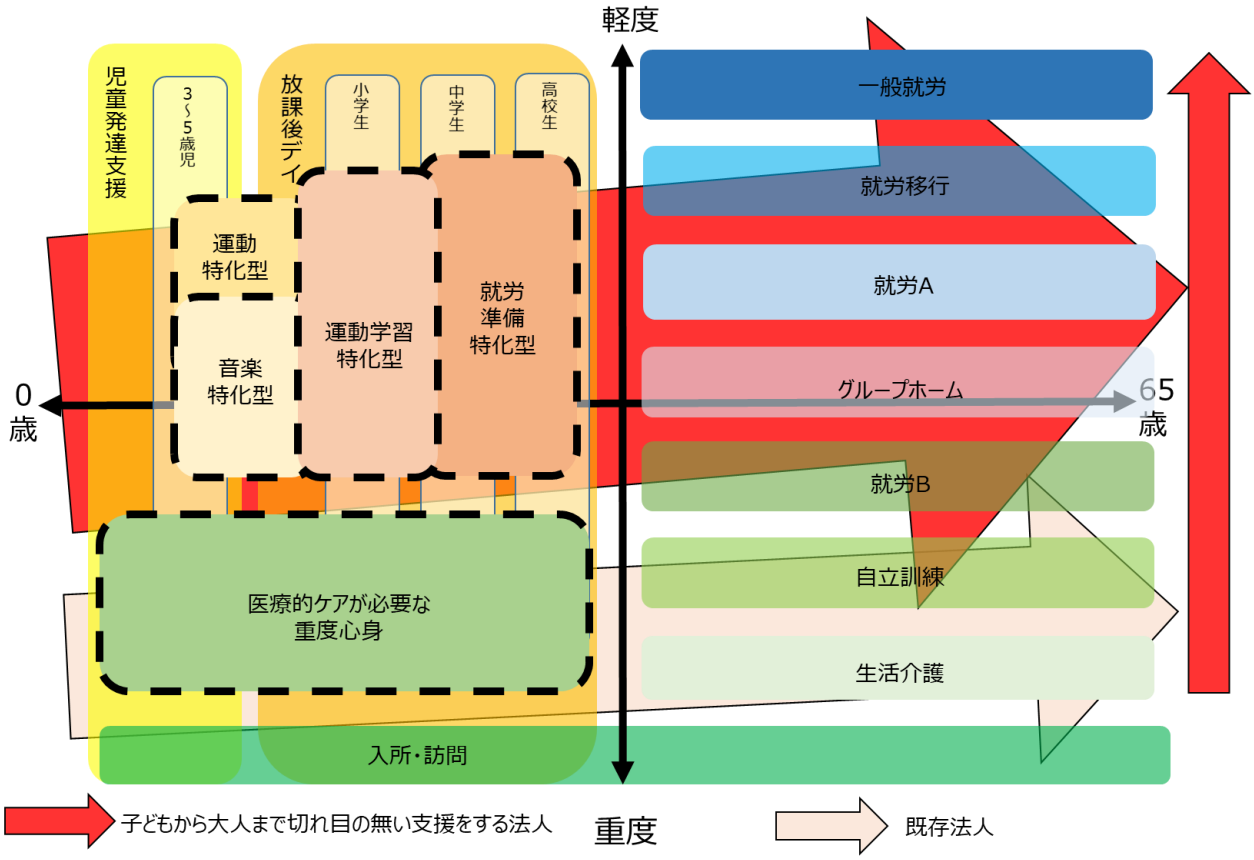
誌上特別講座

就労準備型放課後等デイサービスを開業することがワンストップサービスを構築する第一歩

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社を超える法人様のお手伝い**を行ってきました。新規参入や多店舗・他事業展開に成功した法人は、**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
福祉チーム
中谷 文哉

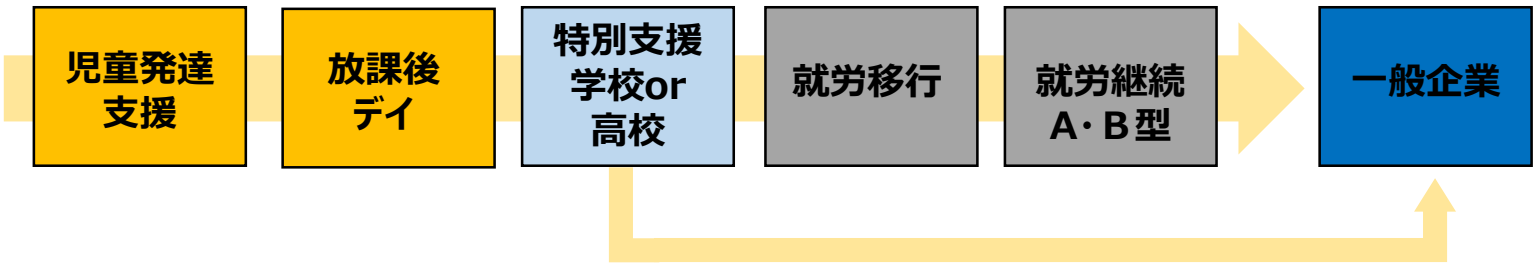
地域に必要とされるワンストップサービス



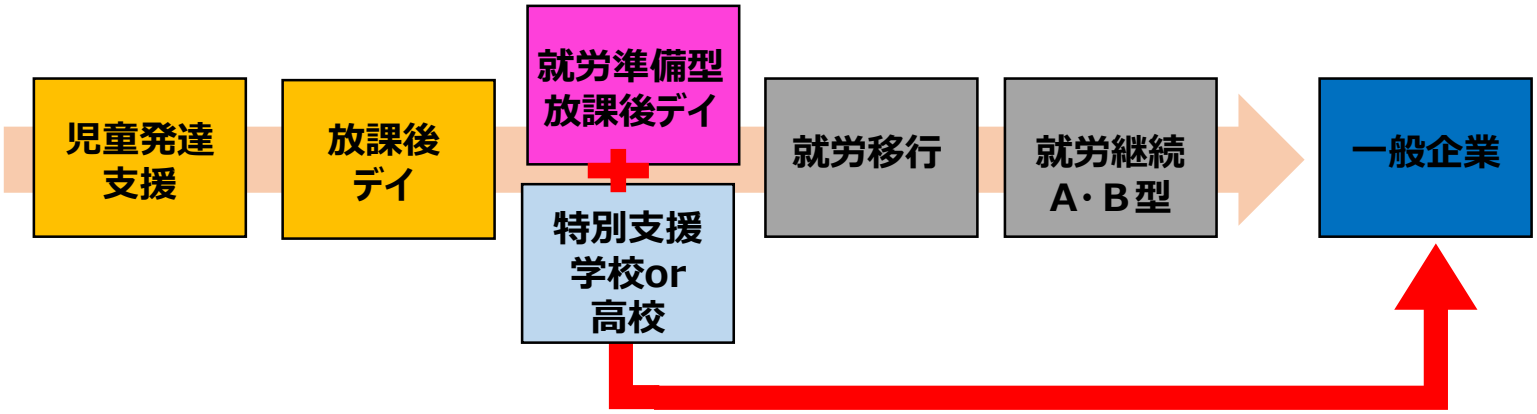
障がい福祉の事業は入所から就労支援、放課後等デイサービスと多岐にわたっていますが、どの事業も年々事業所数が増加しており、今も増え続けています。また、事業所数が多い放課後等デイサービスであっても、INSPIRE様のような自立支援のための明確なコンセプトを持っている事業所は少なく、地域のニーズはまだまだ潜在しています。

INSPIRE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、ワンストップサービスを構築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。就労準備型放課後等デイサービスは障がい者事業と障がい児事業をつなぐ位置づけであり、ワンストップサービスを構築するためには不可欠な事業です。

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



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自体が地域貢献につながります。

ビジネスモデル概要

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：９００万円、営業利益率：３０％
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

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おられます。

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。**
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。

プログラム内容の一部

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

コンセプトを明確にすることで採用も成功！

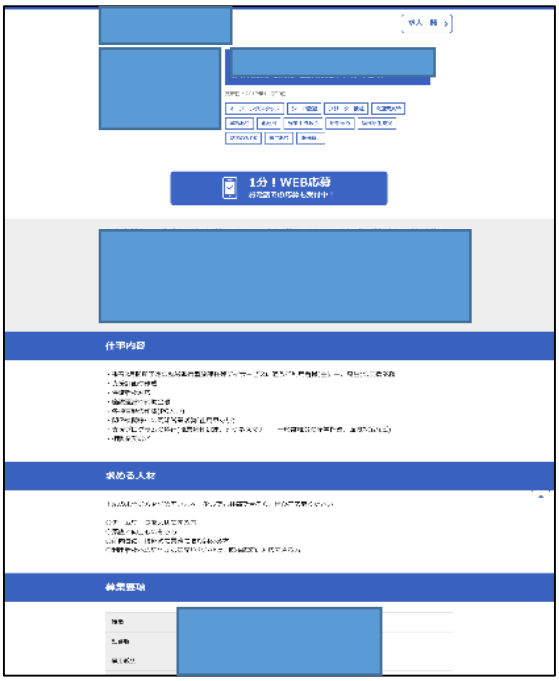
児童発達支援管理責任者のみなし期間終了！？採用難の時代に効果的なのは複数の媒体活用とコンセプトの打ち出し

これまで新設の放課後等デイサービスには児童発達支援管理責任者（以降、ジハツカン）のみなし期間がありましたが、2019年3月末をもって、その期間が終了します。これまで以上にジハツカンの採用が難しくなることは間違いないでしょう。

↑田舎商圏ほど効果的な採用チラシ

一方で、弊社のクライアントでは採用に成功している法人様が多数おられます。特に就労準備型放課後等デイサービスでは優秀な人材を採用することに成功しています。採用に成功することができたポイントは下記です。

1. **折込チラシ、求人掲載紙、indeedなど、その地域において最も効果的な媒体を活用し集客に成功している。**
2. **１つの媒体だけにとどまらず、Web媒体、ハローワークなど複数の媒体を活用し採用説明会を開催することで応募者の母数を獲得できている。**
3. **求人広告、Web上での打ち出しに明確なコンセプトを記載することでそのコンセプトに共感した方が応募してくる。**
4. **事業展開としてワンストップサービスを構築していることに興味を持ち、優秀な方を採用できている。**



折込チラシ×indeed×ハローワークのように複数媒体を掛け合わせ、採用説明会を開催することで母数を獲得できており、コンセプトを打ち出すことで優秀な方を採用できている。弊社のクライアントでは上記の方法で、**ジハツカンの研修済みの方を採用することにも成功**している。

障がい福祉業界の事業展開において採用は不可欠となるので費用がかかる状況であってもしっかりとした求人をだすことが成功につながる。

←求人専用サイトの活用で応募者が増加

就労準備型放課後等デイサービス成功のポント

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 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。また、**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。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。

5 放デイ多店舗展開に必須・成長した子供が移行！

小学生の利用が中心の放課後デイを多店舗展開している法人では、就労準備型放課後等デイサービスを開業することで**やめることなく利用者を移行することができます。**また、就労支援を開業するための第一歩となります。

以上のように就労準備型放課後等デイサービスは社会性が高く、地域のニーズにしっかりと応えることができる事業です。そして、記載させていただいた成功のポイントを抑えれば事業が成功することは間違いありません。

社会性と収益性の両輪が充実した時流のモデルである「就労準備型放課後等デイサービス」をぜひ皆様に開設していただければと思います。

他法人事例

就労準備型放課後デイを立ち上げ、集客＆地域貢献に成功した事例のご紹介

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）

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下さい！

就労準備型
放課後等デイサービス
参入セミナー

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 2019年3月8日(金)

東京会場 2019年3月19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デイ参入セミナーを2017年9月から開催させていただいております。（右の写真）

セミナーの参加者はなんと２００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組を実現され、実際に運営され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
人材確保
プログラム
を研究してあり、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あり、さすがという感じです！！

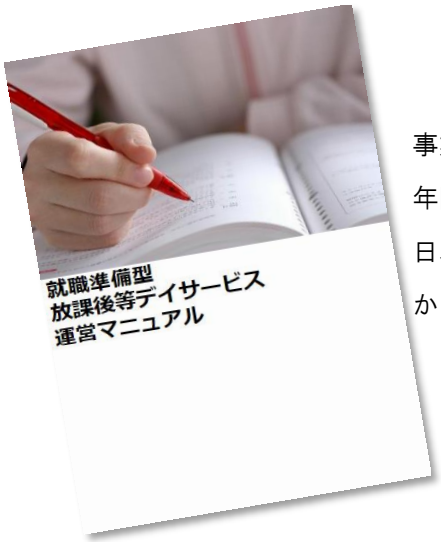
以上のように、大変好評を得ております。
参加者様の中には、セミナー終了後すぐに立ち上げの準備に入られた方も多数おられます。もちろん弊社への依頼もございました。皆様の地域でももしかしたら立ち上がる予定があるのかもしれません。
大注目のモデルですから、他社に先を越されることも考えられます。そうなる前にセミナーにご参加いただくことをお勧めいたします。
セミナーの内容を一部ご紹介いたしますと・・・次ページへ⇒

セミナーの内容は下記となっております。当日閲覧可能な資料もあり！

1. 放課後デイがついに全国で１２,０００事業所突破！この成長はいつまで続くのか？
2. 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？
3. 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？
4. 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？
5. 子どもの自立を目的とした事業所の取り組みとは？
6. 中高生の子供を持つ保護者が悩むこととは何か？
7. 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？
8. 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？
9. 採用に困らない！コスト約３０万円で応募者６０名を超えた結果の出る採用方法とは？
10. Indeedを活用し、応募者多数を達成した方法とは？
11. 相談・体験からの契約率８０%以上！契約に繋がるトークとは？
12. 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？
13. 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？
14. 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！
15. 地方都市でも最大集客数１００名！？効果的な集客イベントとは？
16. 口コミが広がるのはワケがある！SNSを活用した集客方法とは？
17. 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！
18. 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！
19. 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。また下記のマニュアル類も当日はご覧いただけます！

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リ分かる！

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３５,０００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。

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。

また、セミナー参加特典として**「個別無料相談（１時間）」（後日開催）**がついておりますので、必ずご利用ください。就労準備型放課後等デイサービス参入に向けて、皆様の個別の状況についてヒアリングさせていただき、出し惜しみすることなく開設するためのノウハウをお伝えします。
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
福祉チーム
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　泰弘	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	**特別ゲスト講師 INSPIRE　株式会社 代表取締役 中澤　正宏　氏**	**就労準備型放課後等デイサービスの 成功事例大公開！**
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

INSPIRE　株式会社

代表取締役　中澤　正宏氏

埼玉県川越市で就労継続支援A型・B型・就労移行支援を展開。2018年3月に就労準備型放課後等デイサービス For Happiness を開業。今後も障がい者の就労に向けた他事業展開を行い、ワンストップサービスを構築 していく予定。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉チーム

中谷 文哉

児童発達支援、放課後等デイサービス・就労支援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
シニアエキスパート
上席コンサルタント

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　開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【大阪】
2019年3月8日（金）
13:00～16:30（受付12:30～）
（株）船井総合研究所 大阪本社
大阪市中央区北浜4-4-10
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩2分

【東京】
2019年3月19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ことがございます。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】
35,000円（税別）（税込37,800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】
28,000円（税別）（税込30,240円）/1名様

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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。それ以後のお取消しの場合は、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上でご確認いただけます。
【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

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974） 普通No.5785479
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.】S041260
担当：星野

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

参加会場	□ 3月8日（金）大阪　　□3月19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

【お申込はこちらから】

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】
1.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。
2.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。
3.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。
4.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。
5.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（TEL06-6204-4666）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）

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。