社会福祉法人経営者様のための
成功事例レポート在中

障がい福祉サービス
利用者数は要介護・支援
認定者数646万人より多い
936万人

急増する精神・発達障がい児・者の社会資源が全く足りていません！特にまだどのエリアにも存在しない

中高生向け
就労準備型放課後デイ

をきっかけに子どもから大人まで地域一番のワンストップサービスを構築

社会福祉法人　伸康会
（青森県弘前市）
理事長　蒔苗俊二 氏

5分で読める成功事例レポートを今すぐチェック！

詳しくは中面へ！

①介護、障がい福祉の専門特化型経営で人口18万人都市で22事業へ
②わずか3年で8事業所、利用者200名
精神・発達障がいを対象に子どもから大人までワンストップサービスを提供！　この分野では地域一番の支援をする法人となる。
③音楽、運動、学習、就労準備、データ入力・清掃専門特化型
障がい福祉サービスの自立支援プログラムとは？
④法人の人手不足、労働力確保、障がい者雇用にもつながる
就労準備型放課後デイサービスとは！？

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 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10
障がい福祉地域1番化セミナー　お問い合わせNo.：東京会場 S041401 大阪会場 S041404
■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

精神・発達障がい児・者に専門特化した自立支援とは？

皆様、はじめまして。株式会社船井総合研究所の中谷文哉と申します。

日本全体では要介護・支援認定数**646万人**に対し、障がい福祉サービス利用者は**936万人**と介護より利用者数は多くなっています。
前回2013年の推計（約787万9千人）より、約149万人の増加。日本の全人口に占める割合も、約6．2%から約7．4%に増えました。
14～16年に実施した障害者への生活実態調査からの推計で、身体障害者は約436万人（前回より約42万3千人増）、知的障害者が約108万2千人（同約34万1千人増）、精神障がい者が約**392万4千人**（同約72万3千人増）だとなりました。
文科省の調査では普通学級の生徒の約7%に発達障がいという調査結果や、160万人のひきこもりや不登校児の原因のおおくが発達障がいであるとも言われ、診断を受けていないいわゆるグレーゾーンの方々も相当数おられるようです。最近はマスコミでも発達障がいの特集が良く取り上げらるようになりました。
発達障がいは精神障がいの中に含まれるので、今後も精神障がいは増え続けるでしょう。
これらのように精神・発達障がい児・者は急増しているのですが、多くの障がい福祉事業者は身体、知的障がい児・者向けのサービス提供を中心に展開されています。
日本全国で精神・発達障がい児・者向けの社会資源は全く足りていないのです。子どもの成長と大人の就労支援まで切れ目の無い自立支援サービスをワンストップで提供できる法人は皆無なのです。
現在の就学児へのサービスは小中高とひとくくりで展開されていますが、未就学児・小学生・中高生への年代別に専門特化した支援を行えば、保護者にとってかけがえのない法人になります。

地域密着で専門特化型の事業所をワンストップでサービスを提供できる法人が皆無なので、一気に地域一番化できる成功事例が続出しています。
先進的な成功事例をまとめました。

株式会社　船井総合研究所
福祉チーム
中谷文哉

保護者から絶大な信頼獲得で急成長するワンストップサービスモデル

保護者の悩み、課題に寄り添いスピーディーに地域一番化！

精神・発達障がい児・者向けの社会資源は全く足りていないので、短期間で子どもの成長と大人の就労支援まで切れ目の無い自立支援サービスをワンストップで提供できる法人づくりを目指すことが可能です。

船井総研のクライアント様の中では、以下のように地域密着で展開される法人が少しづつ増えてきました。まだ多くのエリアでこのような法人が存在しない状況です。

■人口18万人の地方都市で2年で現在5事業

□2014年 2月 就労A・B
□2016年10月 船井総研のコンサルティング契約
□2017年 3月 小学生向け運動学習特化型放課後デイ
□2018年 4月 中高生向け就労準備特化型放課後デイ
□2018年 6月 小学生向け運動学習特化型放課後デイ
□2018年11月 未就学児向け音楽特化型児童発達支援・放課後デイ開業準備中
□2018年12月 障がい者グループホーム開業準備中

今後の予定
□障がい児通所 商圏内で可能な限りチェーン展開
□中重度の障がい児の事業へのチャレンジ

■人口10万人の地方都市で創業4年で現在10事業、来春には17事業へ

□2014年 5月 就労移行と就労Bの多機能
□2015年 5月 就労A
□2016年 4月 就労B
□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・運動特化型児童発達の多機能
□2017年 9月 グループホーム
□2018年 2月 指定特定相談支援事業
□2018年 4月 市立就労B指定管理
□2018年 4月 市立就労支援センター委託
□2018年 4月 市障がい者等相談支援センター委託
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×放課後等デイ多機能
□2019年 春 音楽特化型児童発達支援センター、放課後等デイ、相談支援事業、グループホーム、生活介護等の複合施設開設準備中!

■人口15万人の地方都市でのワンストップモデル（専門特化繁繁盛モデル概算）

	対象	事業	専門業態	定員（名）	事業活動収入（万円）	事業活動資金収支差額（万円）
児童福祉	未就学児・小学生通所	児童発達・放課後デイ	運動特化	10	3000	1000
	未就学児・小学生通所	児童発達・放課後デイ	音楽特化	10	3000	1000
	小中学生	放課後デイ	運動学習特化	10	3000	1000
	中高生	放課後デイ	学習、就労準備特化	10	3000	1000
障がい福祉	精神、発達、知的	就労移行	ＩＴ特化型	20	5000	2000
	精神、発達、知的	就労継続支援Ａ	清掃特化型	20	5000	2000
	精神、発達	就労継続支援Ａ	ＩＴ特化型	20	5000	2000
	精神、発達、知的	就労移行支援Ｂ	メダカ	20	5000	2000
合計				120	32000	12000

保護者から絶大な信頼獲得で急成長するワンストップサービスモデル

スピード展開のために良い人材を採用する技術

「わずか5万枚のチラシ配布、30万円の経費で3日間で20～30名の応募」

「質が高く、辞めない、児童発達支援管理責任者、サービス管理責任者、指導員、支援員の大量採用に成功！」

障がい福祉業界のみならず、今日本ではあらゆる業界で人財難の状況にあり、今後もこの状況はますます悪化すると考えています。

従来の発想で採用活動をしていても成果は望めない時代に突入しました。

船井総研では、児童発達支援管理責任者やサービス管理責任者･指導員･支援員を確実に採用できる手法を、全国各地でトライ＆エラーを繰り返し再現性が高い採用手法として確立してきました。

大まかな流れは以下の通りです。

お仕事説明会の告知を紙媒体×求人ポータルサイトindeedで実施

※いきなり採用面接の募集をするのではなく、
ご興味がある方はお気軽にお越しください
という演出で開催。

お仕事説明会の開催

※代表みずから法人の理念、強み、これから期待することを説明することで、理念に共感する人財の確保。直接の上司となる管理者も説明することで不安を払拭。

お仕事説明会でも見極め

※人となりが分かるような意見交換の場をセッティングすることと、アンケート用紙に保有資格などを選択できる部分を掲載することで、優秀な人財をピンポイントで面接選考に誘導します。

個別の面接選考

※本人の職務経歴、経験、この事業に対する想い、人となりの再確認を行い、最後に「内定を出せば、ご一緒していただけますか？」というこちらからの質問に是非、お願いします。と･･･

この説明会を通じて採用できる人財は雇用の条件だけではなく、法人の理念、方向性に共感した方ですので、当然、成長意欲が高いですし、些細なことが原因で辞めたりはしません。

この手法で指定申請上必要な人材を確実に確保することができます。また「急に辞める人材を補充するため、やむを得ず採用した人材がまた辞める」という悪循環から脱出することが可能となります。

社会福祉法人　伸康会様の軌跡

社会福祉法人　伸康会の事業概要

社会福祉法人　伸康会
理事長　蒔苗　俊二　氏

青森県弘前市（人口18万人）で介護老人保健施設、通所デイサービス、ショートステイなど複数の高齢者介護事業を展開。

平成26年より就労継続支援A型とB型の多機能型事業所「弘前ビジネスアカデミー」を開業。障がい者の支援から障がい事業を始めた。そして、2017年「運動学習特化型放課後等デイサービス　ココノバ弘前教室」をオープン。利用者がいっぱいになり、黒石教室も開業させた。また、大人と子供のサービスをつなぐ中高生向けの「就労準備型放課後等デイサービス　ココジョブ」を今年5月に開業。11月には未就学中心の音楽療育特化型の事業所、ドレミの森を開業。

専門特化型経営にきっかけになったのが、「自分たちの力が全国でどれだけ通用するのか？」「介護甲子園」に代表される数々のコンテストへの出場。出場に伴い施設名やコンセプトを変更するなど、自分たちの施設をどのように見せるべきかマーケティングを意識するきっかけとなり、サービスする上で“ブランド価値”の大切さを実感。

かるしおS-1グランプリ優秀賞

ロゴ	施設名	定員	コンセプト	施設区分	未就学	小学生	中学生	高校生	社会人
	相談支援センター平成の家	—	福祉の相談窓口	相談支援	●	●	●	●	●
	運動学習支援教室ココノバ弘前校 運動学習支援教室ココノバ黒石校	10名 10名	発達障がい児のための運動学習支援教室 （脳機能の向上、集団行動）	児童発達支援 放課後等デイサービス		●			
	就職準備教室ココジョブ弘前校	10名	発達障がい児のための就職準備支援教室	放課後等デイサービス			●	●	
	弘前ビジネスアカデミー	20名	障害者のための職業専門学校	就労継続支援A型・B型					●
	音楽療育教室 どれみの森	10名	発達障がい児のための音楽特化型療育教室	児童発達支援 放課後等デイサービス	●	●			
	障害者ケアホーム らぽーる	12名	障害者のためのシェアハウス	共同生活援助、短期入所		●	●	●	●

社会福祉法人 伸康会様の事業概要～就労支援～

障がい福祉事業への参入

介護報酬減少の中で新たなニーズを発見！障がい者雇用の実態を知り障がい福祉事業に参入！

中谷（船井）　障がい福祉事業に参入されたきっかけをお教えください。

蒔苗　**法改正による介護報酬減少の流れと介護労働者不足により、介護業界は淘汰の時代を迎えました。**全国的に介護事業者の倒産やM&Aといった動きがある中で、私は、地域の新しいニーズを知ることになりました。それが障がい者雇用です。平成23年、養護学校からの要請をきっかけに、障がい者を雇用することにしました。これが障がい者雇用の実態を知った時でした。

中谷　障がい者雇用のあとはどの事業から始められたのでしょうか。

蒔苗　地域の福祉ニーズにもっと答える必要があると感じ、障がい者の受け皿を確保するため、平成26年2月、弘前ビジネスアカデミー（就労継続支援A型・B型）をスタートしました。今では知的・精神・身体・発達障害の方を様々な職種で雇用しています。

中谷　弘前ビジネスアカデミーはどのようなコンセプトで運営されているのでしょうか？

蒔苗　弘前ビジネスアカデミーは**障がいのある人が社会で働き活躍するための「職業訓練校」をコンセプトにしています。**
サポートプログラム（ライフスキル、ワークスキル、対人スキル）を組み合わせ、自立した生活への手助けの為に、特性に合ったトレーニングを行っています。
弘前ビジネスアカデミーでは、
①情報ビジネスコース
②清掃コース
以上の2つのコースに分けてサポートを行っています。
それぞれで習得したスキルは介護事業での作業とつながっており、法人内での雇用にもつながっています。
ただスキルを身に着けるだけでなく、ビジネスマナーなどのSST（ソーシャルスキルトレーニング）を行っていることも大きな特徴です。

社会福祉法人 伸康会様の事業概要～放課後デイ～

子供事業への参入

船井総研のセミナーに参加して、ワンストップサービスの必要性を実感！放課後等デイサービスへ参入

中谷　就労支援のあと、放課後デイをはじめられています。障がい福祉事業の拡大を決めたきっかけはなんだったのでしょうか？

蒔苗　**障がい福祉事業の拡大を決めたのは、船井総研のセミナーに参加したことがきっかけでした。**もともと障がい者の支援を通して、障がいを持った子供たちへの支援の必要性を感じていました。**障がいを持つ子どもが全体の10%もいる実態を知り、**法人として子どもへの支援を考え始めました。
そんなとき船井総研のセミナーに参加し、**「子供から大人までのワンストップサービスが地域に必要」**とお聞きし私も共感しました。これをきっかけに放課後デイへの参入を決意しました。

中谷　放課後デイも特徴的な内容をされていますね。

蒔苗　放課後デイを開業することにしましたが、**普通の学童保育機能を有するだけではなく、成長を促すことができることをしたいと思い**、「運動学習特化型放課後等デイサービス　ココノバ」を開業させました。最初こそプログラムを浸透させていくことに苦労しましたが、地域に必要とされていたプログラムだったのでまたたくまに利用者は増加していきました。

中谷　競合がいる中で差別化はどのようにされたのでしょうか。

蒔苗　開業した時点ではいくつか近隣にも放課後等デイサービスはありましたが、「運動学習特化型」という**コンセプトがしっかりとあったおかげで多事業所との差別化になりました。**利用者が増え、1店舗目の稼働率が100%を超えるようになり、もう1店舗も出店。現在、運動学習特化型放課後等デイサービスは2店舗を運営しています。

社会福祉法人 伸康会様の事業概要～中高生向け放課後デイ～

就労準備型放課後等デイサービスの展開で感じたこと

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！

中谷　次の展開は中高生向けの放課後デイを開設されたのですね。

蒔苗　小学生向けの運動学習特化型放課後等デイサービスを開業した後に開業させたのが「就労準備型放課後等デイサービス　ココジョブ」です。**「就労準備型」のコンセプトは障がいを持った中高生を対象にしたものです。**弘前ビジネスアカデミー（＝大人）とココノバ（＝小学生）の隙間を埋めるサービスで障がいを持った中高生のために必要とされていたモデルでした。

中谷　就労準備型というのはあまり耳にしないモデルですが良かった点は何でしょうか。

蒔苗　就労準備型放課後デイサービスを開業させたことにより、8つの効果がありました。
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**ができた
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**した
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）が生まれた
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**
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**
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
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**

中谷　これで子供から大人までのワンストップサービスが完成したのですね。

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
コミュニケーション	タイピング	パソコンスキル

障がい福祉事業参入のポイント

障がい福祉事業への参入で感じたこと

中谷　障がい福祉事業に参入されて感じたことをお教えください。

蒔苗　障がい福祉事業を展開してみてよかったポイントは次の6つです。

1. **競争が緩い障がい福祉事業では差別化がしやすかった。**
   競争が激しい高齢者介護事業に比べて、**障がい福祉事業は地域に足りていないことも多く競争が緩かい状況でした。**また、障がい福祉事業は重度対応が多いのに比べて、軽度向けの事業が少なく既存の障がい福祉事業者との差別化ができました。

2. **初期投資が低くスピード展開することができた。**
   高齢者介護事業と比較して、**初期投資が少なかったです。**そのため稼働率の向上を早期で達成することでスピード展開が可能でした。

3. **専門特化型コンセプトを追求することで地域のニーズにしっかり答えることができた。**
   障がい福祉事業は**「自立支援」を軸にコンセプトを明確に決めています。**「運動学習特化型」「就労準備型」などを打ち出すことで、他社との差別化が明確になり、利用者へシンプルな情報が伝わりました。それにより利用者が集まり、事業を成功させることができました。

4. **やる気のある優秀な若手を雇用することに成功した。**
   お仕事説明会でコンセプトを打ち出すことで、**その事業への「想い」に共感する若い人材を雇用することができました。**今では障がい福祉事業に携わっている若いスタッフが法人の成長に寄与してくれています。

5. **障がい福祉事業は「教育事業」**
   障がい福祉事業は、「教育事業」ととらえています。子供から教育をサポートしていくことにより、将来は労働力となり地域に貢献してくれると考えています。また、利用者の成長がわかるのでスタッフの仕事へのやりがいにもつながっています。

今後の事業展開について

障がい福祉事業への参入で感じたこと

早期の店舗展開でワンストップサービスを構築。福祉事業の構築が法人の成長を拡大

中谷　法人全体への影響はどのようなものだったのでしょうか？

蒔苗　まだまだ地域に足りていない障がい福祉事業ですので、**早期にワンストップサービスを構築したことによって、法人の成長に大きな影響をもたらしました。**
特に若い人材が定着し、活躍してくれていることが大きいです。

中谷　素晴らしいスピード展開ですね。蒔苗様の事業展開のポイントをお教えください。

蒔苗　私が事業を展開する際に考えていることは、**「どの事業も専門店化」させることです。**地域のニーズを確認し、そのニーズに応えるためのモデルは必ず成功します。そしてその中でも「ニーズはありながら、未だ地域にないもの」が理想です。これによって早期の単月黒字化を達成することができます。

運動学習支援教室 ココノル

就職準備教室 ココジョブ

事業所名やロゴも専門店化にこだわっている。↑→

今後の展開について

中谷　今後の事業展開についてお教えください。

蒔苗　11月には音楽療育に特化した児童発達支援・放課後等デイサービスの開業しました。今度は運動学習特化型のように小学生対象ではなく、主に未就学児を対象としたサービスです。未就学のお子様からサポートを行うことでワンストップのサービスをさらに拡大していく予定となっています。
また、子供事業の展開だけではなく、相談支援事業の展開とグループホームの新設も行います。地域のニーズにしっかりと応え、今後も展開していく予定です。

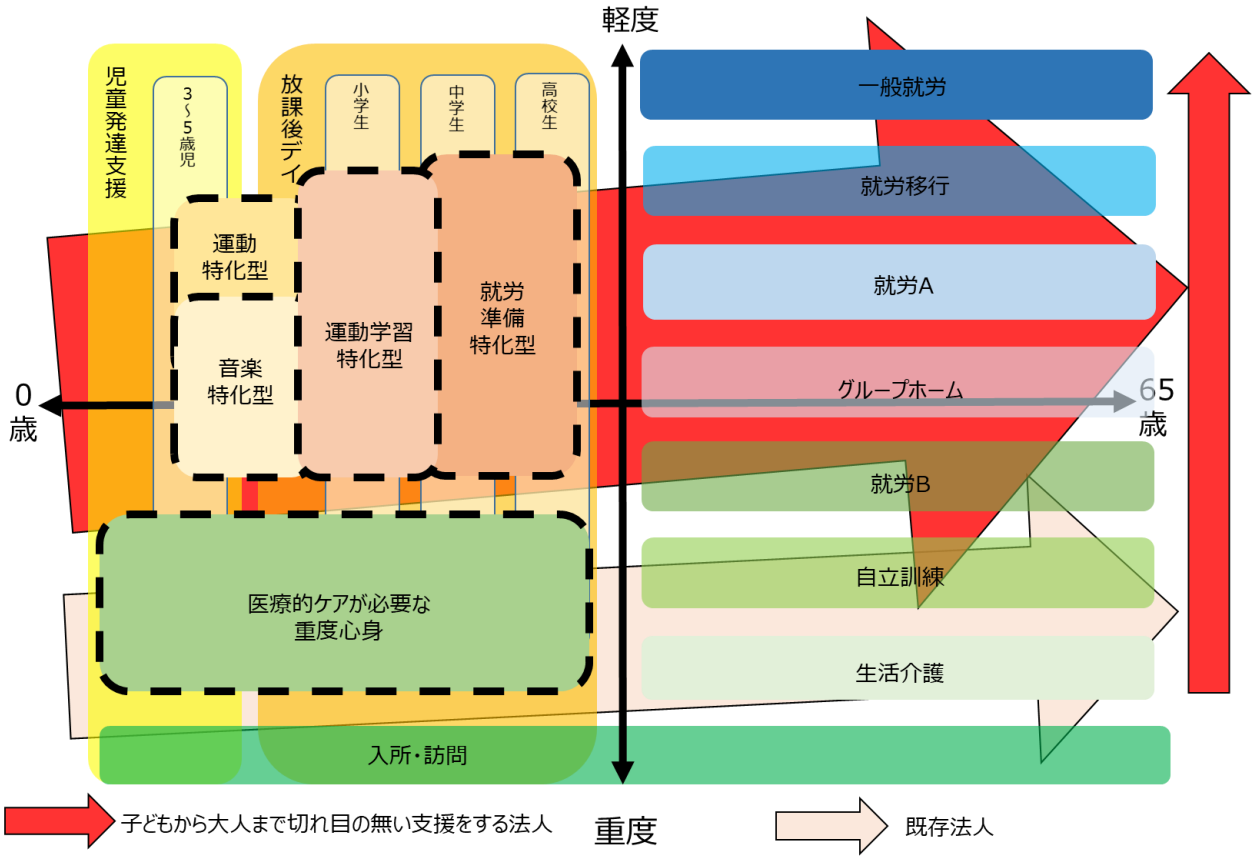
誌上
特別講座

精神・発達障がい児・者を対象に新しい“事業の柱”を作りたい経営者様へ

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
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。地域で歴史のある障がい福祉法人は中重度対象の事業がほとんで精神・発達障がい児・者に対する支援は全く足りていないのです。また、事業所数が多い放課後等デイサービスであっても、伸康会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。

伸康会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ことが重要です。

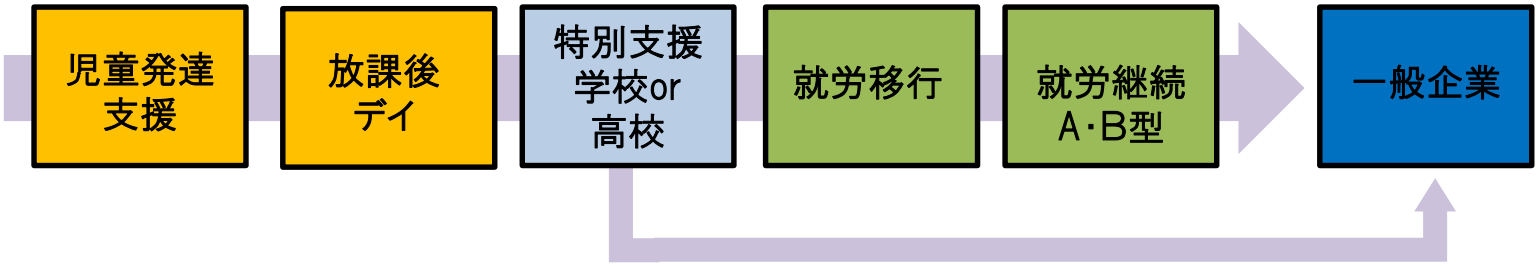
誌上
特別講座

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

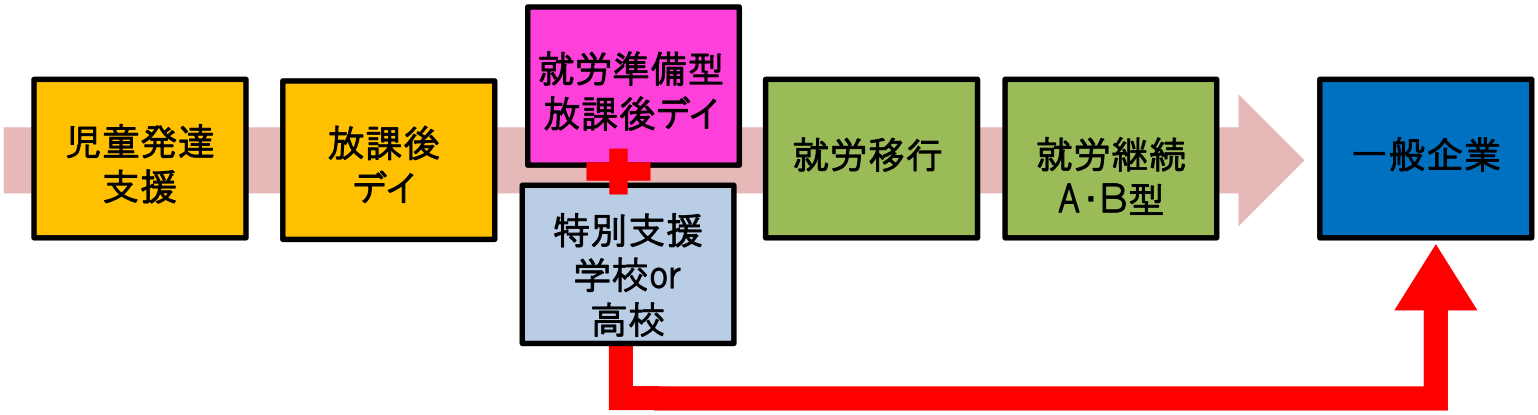
就労準備型放課後等デイサービスのモデル

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自体が地域貢献につながります。

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

1 ほとんどのエリアで存在し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。

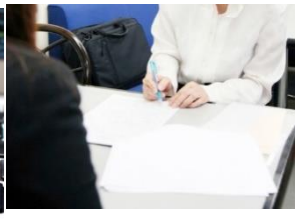
日々成長していく子どもたちと接することが、やりがいにつながり、前向きに働けるようです。

4 成功のポイントはコンセプトの周知徹底！

集客の成功のポイントは以下の4つです。

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。

船井総研の就労準備型放課後等デイサービス

昨年から開始した
就労準備型放課後デイ参入
コンサルティングは
早くも現在30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。

他法人事例

障がい福祉事業を立ち上げ、集客＆地域貢献に成功した事例のご紹介

福祉事業参入について、船井総研では数多くの法人様をサポートさせていただき、障がい福祉事業を立ち上げております。その一部をご紹介させていただきます。

1 障がい事業で社員の定着をはかる！！

特別養護老人ホームを中心に高齢者介護事業を展開されていた社会福祉法人が、障がい福祉事業に参入し、放課後等デイサービス、グループホームを展開されています。障がい福祉事業へ参入された動機は、収益の柱という側面と「社員のやりがいをさらに向上させたい」という思いでした。

障がい福祉事業は未来がある「子供」の事業であり、日々の成長を肌で感じることができます。そういった経験を通して社員にやりがいを感じていただき法人での定着を進めています。

社会福祉法人　B様（関東　10万人商圏）

2 不採算の通所デイサービスに放課後デイを付加！

介護の通所デイサービスを展開されている法人様が、不採算になっていた事業所を改造して通所デイサービスと放課後等デイサービスを併設した事業所に変更しました。すると、放課後等デイサービスの稼働率が上昇し、不採算だった事業所は見事に改善されました。

※都道府県によって、対応が異なる場合がございます。

有限会社　A様（関西　40万人商圏）

3 就労準備型放課後デイでワンストップサービスが完成

就労支援事業、グループホームを展開されていた法人が運動特化型児童発達支援、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（18歳以上）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。

合同会社　C様（関東　10万人商圏）

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）

他法人事例

障がい福祉事業を立ち上げ、集客＆地域貢献に成功した事例のご紹介

5 狭小商圏でありながら、集客に成功！！

介護事業を展開していた法人様が、狭小商圏でありながら放課後等デイサービスを開業。人口は少ない状況であったが、その分競合も少なく早期で利用者の獲得に成功。地域に必要とされるサービスを提供している。

社会福祉法人　E様（東北　5万人商圏）

6 介護で地域1番の法人の障害事業参入

入所、通所、ともに地域1番規模で買いg事業を展開している法人様が放課後等デイサービスに参入。自社内からのスタッフ採用でスムーズに開業に成功し、地域への認知度もあって立ち上げに成功した。

社会福祉法人　F様（九州　40万人商圏）

7 介護事業から参入で複数展開達成！！

訪問介護事業を展開していたが、新たな収益の柱を構築するため放課後等デイサービスを立ち上げられました。地域の評判を経て、またたくまに収益化に成功。現在、開業4年で5店舗の複数展開を達成している。

株式会社　A様（中国　50万人）

8 他事業展開で地域のニーズに対応！！

高齢者介護事業を展開している法人様が小学生向けの放課後等デイサービスに参入。2店舗目以降は小学生向け放課後等デイサービス、就労準備型放課後等デイサービス。企業主導型保育と他事業を展開。地域のニーズを獲得できている。

社会福祉法人　B様（関東　50万人商圏）

9 介護・保育事業から障がい福祉事業へ参入！！

介護・保育事業を展開されていた法人様が放課後等デイサービスを開業。すでに行っていた保育事業との連携もでき早期で利用者の獲得を行うことができた。

有限会社　A様（関西　25万人商圏）

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！

障がい福祉
地域１番化セミナー

障がい福祉事業参入についてご興味のある方必見!

障がい福祉事業を１から構築された成功事例を大公開！
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

東京会場 2019年1月18日（金）

大阪会場 2019年2月8日（金）

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。 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、障がい福祉事業参入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社を超える障がい福祉事業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。

今回のセミナーでは「障がい福祉事業立ち上げの成功」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時間で障がい福祉事業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。

５回のセミナー参加者２４０名以上！！
大注目の就労準備型放課後等デイサービス

↑セミナー時の様子

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。

≪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すば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⇒

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！

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いますので、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、“障がい福祉事業”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、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。

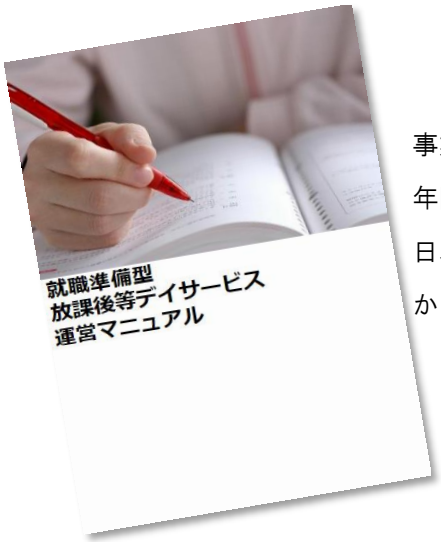
秘匿性の高い情報も含まれますのでDVD販売は予定しておりません。
これだけの最新成功事例を学ぶことはセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

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、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障がい福祉事業を立ち上げてください。

株式会社船井総合研究所
福祉チーム
中谷 文哉

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！

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のポイントとは？
第二講座	**特別ゲスト講師 社会福祉法人　伸康会 理事長 蒔苗　俊二氏**	**障がい福祉事業立ち上げの 成功事例大公開！**
第三講座	株式会社　船井総合研究所	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	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと

社会福祉法人　伸康会　理事長　蒔苗 俊二氏

青森県弘前市（人口約18万人）にて、介護老人保健施設、通所デイサービス、ショートステイなど複数の高齢者介護事業を展開。障がい福祉事業は就労支援から放課後等デイサービス、児童発達支援までワンストップサービスで展開している。
どの事業もコンセプトを明確にした「専門店化」で、他社との差別化をはかっており、後発参入だった福祉事業の収益化も早期で達成。地域で1番規模の事業展開を行っている。

株式会社船井総合研究所
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
福祉チーム

藤光　孝法

作業療法士として精神障がい者・知的障がい者の社会復帰に携わった経験を活かし、障がい者の一般就労を実現すべく、就労継続支援A型事業の新規開発・業態展開・活性化をメインにコンサルティングしております。就労を視野に入れた放課後等デイサービス事業の活性化にも取り組んでおります。

株式会社船井総合研究所
地域包括支援部
上席コンサルタント
シニアエキスパートコンサルタント

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。

障がい福祉地域1番化セミナー　開催要項・お申込用紙

お問い合わせNo. 東京会場 S041401　大阪会場 S041404

開催日・場所

【東京】
2019年1月18日(金)
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

【大阪】
2019年2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丁目4-10
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口徒歩3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.5785404 (東京会場) 普通No.5785405 (大阪会場)
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。
年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月8日以降にご連絡をいただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております

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.】(東京) S041401
担当:星野　(大阪) S041404

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	□ 1月18日(金) 東京　　□2月8日(金) 大阪 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

【WEBからのお申込はこちら】
東京会場　大阪会場

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(TEL06-6232-0199)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)

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。