

全国150事業所が取り入れている
運動 & 学習特化型プログラム
療育中の現場が視察できる

障がい福祉サービス利用者は要介護・支援認定者646万より多い**936万人**
障がい福祉の市場規模は毎年拡大中

**児童発達支援・放課後デイ
新規参入に向けた
モデル事業所
視察セミナー**

売上3,600万 営業利益1,200万

単月黒字化半年 準備金～1,500万



契約者数360人の療育を大公開

- ★児童発達支援・放課後デイを運営している方
- ★児童発達支援・放課後デイを地域一番にしたい方
- ★明確なコンセプトを持つ児童発達・放課後デイを始めたい方
- ★療育プログラムに課題を感じている方

株式会社ボディアシスト 運営責任者 森田博文氏



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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo.S049491
障がい福祉サービス成功事例2019-2

■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)

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

放課後デイ新規参入成功事例

繁盛事業所プレイス様とは？



企業名	株式会社ボディアシスト
所在地	東京都新宿区 高田馬場1-9-21 エムハットビル1F
事業内容	学習塾の運営 各種教室の運営 フィットネスクラブ・スポーツクラブの運営 フィットネスクラブ・スポーツクラブの講師養成スクール の運営 衣料品、玩具、日用品雑貨、服飾雑貨品、装身具、スポーツ用品の販売 経営に関するコンサルティング業務 インターネットに関するコンサルティング業務 保育所の運営および保育事業 託児所の経営 労働者派遣事業 前号に附帯する一切の業務

一般的な事業所との違い

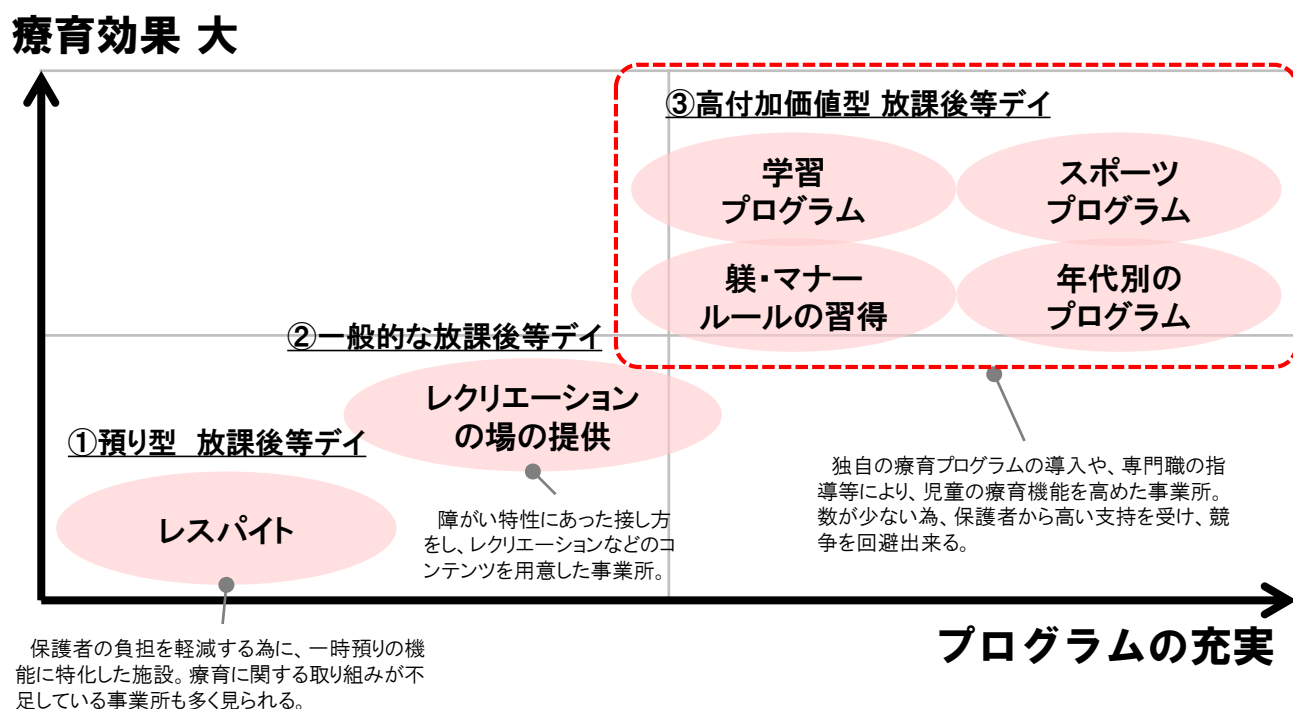
項目	一般的な事業所	プレイス様
主な利用者	特になし	発達障がい児
主な提供サービス	預かり	運動＆学習
運営形態	様々	集団療育
事業所の売り	特になし	子どもの成長
保護者ニーズ	預かり	子どもの成長
商圈	足元商圈	他市、他県からの利用
事業所	狭い	30坪程度
登録者	10～20名	100名

日本中にあるほとんどの事業所は、預かり型のサービスを提供しています。そのような市場環境の中で、プレイス様のような特徴のあるサービスを提供することは、他事業所と圧倒的な差別化ができ、保護者の潜在的ニーズを掘り起こすことができ、利用者数増にかなりの影響力を発揮します。

プレイス様の場合、他市や他県から通っている利用者がいることは、運動や学習に対し、保護者のニーズがあることを証明しています。

放課後デイ新規参入成功事例

預かるだけではない、子どもの成長に繋がるプログラムとは？



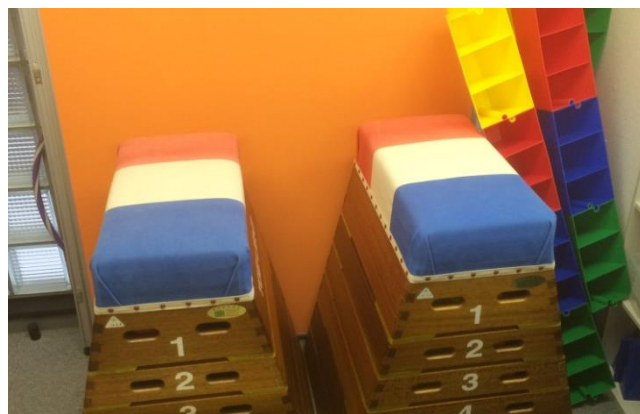
ほとんどの保護者の関心を集めるプログラムは、運動です。

自閉症スペクトラムの児童は、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。身近な例では、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い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児童も見られます。

利用者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、躰やマナー)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作りを行っているケースも見られます。



学校と同じ机・椅子を使用しています。
学校と同じ感覚で勉強できます。



跳び箱や平均台を使うことで、学校の
体育の授業に効果を発揮します。

放課後デイ新規参入成功事例

1日の流れと特徴

天神橋教室 放課後デイの場合

開始	終了	内容
14:30	15:00	準備&着替え
15:00	15:20	おやつ
15:20	15:50	学習
15:50	16:00	休み時間
16:00	17:00	日課
17:00	17:10	休み時間
17:10	17:40	運動
17:45	18:15	着替え&迎え

●身の回りの事を自分で出来る力を養う

●到達度テストを行い、本人の学力などに合わせた教材選定
●漢字、国語(読み書き)算数(計算)
●学校の宿題の指導も可能。

●SAQTトレーニング(ラダー、マット、ミニハードルなどを使ったサーキットトレーニング)
●音読・直写
●聴覚トレーニング
●百人一首
●視知覚トレーニング

●複数の人の輪の中で自分の関心に基づいて時間を過ごします

●粗大運動(体を大きく使う動き)
●コーディネーション・トレーニング(協応動作・コミュニケーション能力の改善)
●基礎感覚づくり(基礎運動能力の向上)

●子どもを迎えに来た保護者とのコミュニケーション

プレイス様のプログラムは、障がいのある子どもが将来自立して生きていく為に身に着けるべき能力を、バランスよく効率的に習得できる工夫がされています。

着替えや準備、片づけといったリビングスキルや、複数人の輪の中で課題に取り組む事で協調性や社会性を育んでいきます。また、運動プログラムでは、障がい特性による苦手を身体的アプローチを通じて改善する工夫がされています。



図鑑からマンガまで様々な本があり、読みたい本を自由に読むことができます。



たくさんの知育玩具があり、脳を鍛えます。休憩中にも療育が可能です。

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

株式会社船井総合研究所の西田です。
弊社は今まで、**180社を超える法人様に対し、障がい福祉事業を地域密着型ワンストップで提供できる法人になるためのお手伝いを行ってきました。**

ここからは障がい福祉業界の業界動向、そして弊社お付き合い先様の成功事例をご紹介します。

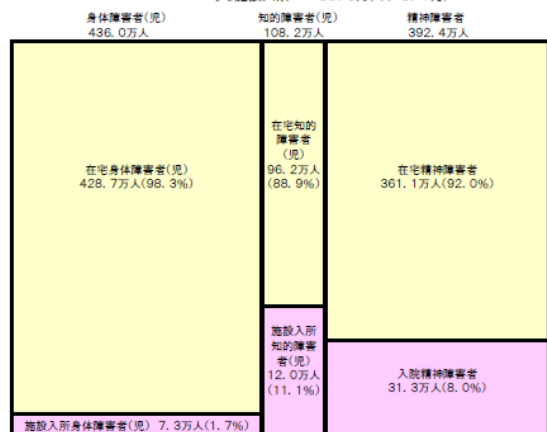


株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部 西田拓馬

**障がい児・障がい者は936.6万人、人口の約7.4%
要介護（要支援）認定者は652.9万人よりも多い**

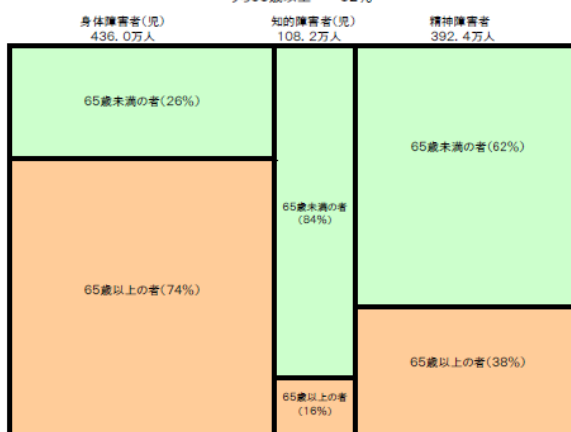
（在宅・施設別）

障害者総数 936.6万人(人口の約7.4%)
うち在宅 886.0万人(94.6%)
うち施設入所 50.6万人(5.4%)



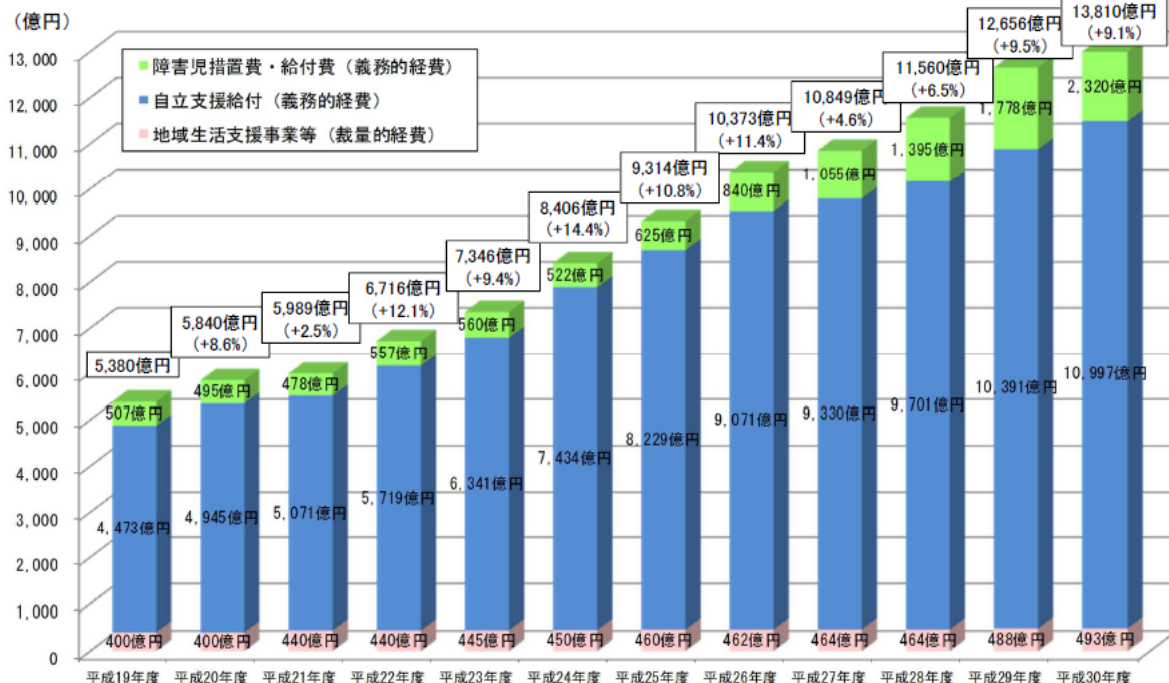
（年齢別）

障害者総数 936.6万人(人口の約7.4%)
うち65歳未満 48%
うち65歳以上 52%



出典：厚生労働省

**障がい福祉サービス予算額は10年間で2倍以上に増加している
日本では数少ない成長業界**



出典：厚生労働省

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

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H様(関東エリア10万人都市)

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。

株式会社A様(関西エリア40万人都市)

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R様(関東エリア10万人都市)

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。狭小商圈でありながら新たな事業の柱となっています。

社会福祉法人D様(東北エリア5万人都市)

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

5

狭小商圈でありながら、集客に成功

介護事業を展開していた法人様が、狭小商圈でありながら放課後等デイサービスを開業。人口が少ないエリアですが、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されています。

社会福祉法人E様(東北エリア5万人都市)

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番規模で介護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されました。

社会福祉法人K様(九州エリア40万人都市)

7

介護事業から参入で複数展開達成

訪問介護事業の法人様が、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し、開業4年で5店舗の複数展開をされています。

株式会社A様(中国エリア50万人都市)

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中。地域のニーズに応えられています。

社会福祉法人B様(関東エリア50万人都市)

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ました。

株式会社A様(関西エリア25万人都市)

障がい福祉事業を立ち上げ 地域貢献&業績アップに成功した事例のご紹介

障がい福祉事業へ参入して良かった点

★高齢者介護に次ぐ法人の主力事業へ成長！

業界が成長期であり、初期投資が低いため、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。

★競争環境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、障がい福祉事業は地域に不足していることも多く、競争環境が緩かな状況です。

また、障がい福祉事業は重度者向けの事業所が多いですが、軽度者向けの事業は少ないため、既存の障がい福祉事業者との差別化ができました。

★専門特化型のコンセプトを追求することで、地域のニーズに応えることができた！

障がい福祉事業は「自立支援」を軸に各事業所ごとにコンセプトを決めています。

プログラム内容、業務内容に専門特化型のコンセプトを打ち出すことで、利用者の潜在的ニーズにアプローチでき、利用者が集まり、事業を成功させることができました。

★やる気のある優秀な若手を雇用することに成功した！

事業所ごとのコンセプトを打ち出すことで、コンセプトに共感する若い人材を雇用することができました。

今後を考えると、若いスタッフの採用、育成、定着は法人の成長に必要不可欠です。

★高収益×高利益×高賃金を実現できる！

高収益と高利益があることで高賃金を実現でき、高賃金があることで優秀な人材がどんどん入社してくれます。障がい福祉事業のおかげでこの好循環を維持できています。

★障がい福祉事業で応募した人材が高齢者介護で大活躍！

きっかけは障がい福祉事業の応募であっても、働く中で高齢者介護にも興味を持つ人材も多く、高齢者介護の人材不足の悩みが解消されました。

★障がい福祉事業は「教育事業」！

障がい福祉事業は、「教育事業」と考えている。子どもから教育をサポートしていくことにより、将来は働く人材として地域に貢献してくれると考えている。また利用者の成長が分かるのでスタッフのやりがいにも繋がっています。

障がい福祉サービス成功事例2019-2 放課後等デイサービス モデル事業所視察セミナー

大阪会場

2019年9月5日(木)

多数の申し込みが予想されるため
早めに申し込みください

先着34名限定

みなさま、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、放課後デイの成功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180社を超える障がい福祉法人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。

そうすれば早期黒字化、利益確保、そしてスタッフへの賞与還元等を早期に達成することができます。

今回のセミナーでは放課後デイで成功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、

たった数時間で放課後デイ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。

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・・・

1. 療育中の現場が見れる！
2. 放課後デイのビジネスモデル概要 & 収支シミュレーション
3. 障がい福祉業界の現状と今後、放課後デイに求められる役割とは？
4. 子どもの成長に繋がる、圧倒的な成果の出るプログラムとは？
5. 業界未経験者でも正しい手順を踏めば成功できる！
6. 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？
7. 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？
8. ウェブページは必要不可欠！結果の出るウェブページ作成方法！
9. 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？
10. これさえあればすぐに始められる！実践ツール類紹介！
11. 販路開拓の方法とその手順！

などをお伝えします！



過去のセミナー風景

経営者様ご自身がご参加ください

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放課後デイに関しての必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。
質疑応答の時間もありますので、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含まれておりますので、ご活用ください。

そして今回は特別ゲスト講師として、放課後デイで成功されているボディアシスト様をお招きします。
このような話をしていただけること、現場を視察できる機会は普通ではまずありえません。ですから…

**大変貴重な講演＆視察となりますので、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、なんと1名様49,800円(一般・税別)です。
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場合、席数はすぐに埋まってしまうことが予想されます。

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。
早期に動きを進めていくためには、複数名でのご参加をお薦めします。但し経営者のご参加は必須です。

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。

たった数時間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、
利用者や家族が喜び、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…

それは、経営者のあなた次第です！



過去のセミナー風景



ゲスト講師への
質問の行列

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
西田 拓馬

セミナースケジュール & 講師

	講師	講座内容
第一講座	株式会社船井総合研究所 山本貴大	業界動向 今後求められるポイントとは？
第二講座	株式会社船井総合研究所 西田拓馬	成功事例
第三講座	特別ゲスト講師 株式会社ボディアシスト 運営責任者 森田博文氏	プレイスの成功事例大公開！ 現場視察 療育中の現場、全てお見せします！ ※セミナー会場より徒歩圏のプレイス様事業所に移動いただき 1時間程度視察いただきます
第四講座	株式会社船井総合研究所 山本貴大	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと
経営相談	※後日、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	



株式会社ボディアシスト
運営責任者 **森田博文氏**

今まで1,000人以上の発達障がい児の成長を支援
小学生から大学生の発達障害児専門のフリースクールで教職員
として勤務。
延べ350名に主に運動の授業を中心に、各教科学習を指導。
2012年11月に放課後等デイサービススポーツひろばプレイスを開
設。運動を中心とした脳機能を改善する療育プログラムなどを作
成し、療育指導員として自立に向けた支援を行う。
現在、3教室延べ500名以上のお子様へ支援を提供。
社団法人運動指導技能協会でも毎年300名の小学生へ運動イベ
ントで指導などを行う。
学校教師(特別支援教諭なども)や保育士、企業などに発達障害
児への支援セミナーや研修などを50回以上開催しており、
月に数回、全国の放課後等デイサービスの支援内容の訪問研修
なども行い、全国の発達障害児の支援を改善していく活動を行っ
ている。

**当日は障がい福祉事業参入に必要な
各種マニュアル類をご覧ください！ ※一部サンプル掲載**



障がい福祉サービス成功事例2019-2 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

2019年 **9月5日** (木)
13:00～18:00 (受付12:30～)

大阪市立住まい情報センター・貸しホール
大阪市北区天神橋6丁目4番20号 住まい情報センター4階
地下鉄谷町線・阪急天神橋筋六丁目駅直結
JR天満駅 徒歩8分

先着34名様

●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いたし兼ねますので、ご了承ください。

お問合せNo.S049491

ご参加料金

【一般企業】

49,800円(税別)(**税込53,784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】

39,800円(税別)(**税込42,984円**)/1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

- 受講料のお振込は、開催4営業日前までをお願いいたします。
- 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。
- 受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いたしません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申し込み方法

下記QRコード、または電話/FAXよりお申込みください。
お申しいただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。
万が一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.5785363
直接お振込み下さい 口座名義 カ)フナイン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)
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

担当:星野

【お問合せNo.】S049491

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 ご連絡 担当者名		役職・職種
TEL	() -	FAX	() -	

ご参加者名	お役職	付帯サービス経営相談
フリガナ		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。ご希望の日をご記入ください。 場所は船井総合研究所東京本社or大阪本社です。 第一希望: 月 日 第二希望: 月 日 第三希望: 月 日
フリガナ		
フリガナ		

弊社会員組織 ご入会の弊社会員組織があれば〇印をおつけ下さい	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、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、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とし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(TEL06-6204-4666)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)

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。

検