

介護法人向け人材不足対策

就労継続支援事業参入で

障がい者

戦力化

●全職員212名の法人規模で障がい者41名が活躍!

●清掃・ベッドメイク・食事配膳での障がい者の活躍により
介護職員の作業量10%削減&人件費も削減!
直接支援のサービス品質アップ!

●介護職員の負担軽減が職員定着に効果大!

●戦力化の取り組みをきっかけに介護職員7名採用!

特別インタビュー&成功事例レポート



社会福祉法人 伸康会
理事長 蒔苗俊二氏

★高齢者介護&障がいの専門特化型経営で、
人口17万人都市で合計22事業を展開!

★障がい福祉事業で高齢者介護の人手不足が解消!
部署移動ができる複数の事業展開は離職防止にも効果大!

★わずか3年で障がい福祉事業7事業所を展開!
発達障がいを中心に子どもから大人までの
地域密着型ワンストップサービスを提供!

★介護法人の業務をこなしながら障がい者の経済的自立を
確立する!障がい福祉の自立支援プログラムを展開!

主催



明日のグレートカンパニーを創る
株式会社
Funai Soken

株式会社
船井総合研究所

お問い合わせNO S051273
人材不足対策 障がい者戦力化セミナー

■申し込みに関するお問い合わせ: 櫻田

■内容に関するお問い合わせ: 山下

〒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)

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい者との出会い～就労継続支援立ち上げ



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17万人都市）で介護老人保健施設、通所デイサービスなど複数の高齢者介護事業を展開している。

法人設立後、障がい者の雇用は行っていたが、数年前に地元の特別支援学校から障がい児の現場実習の依頼を受けたことをきっかけに、より多くの障がい者の雇用を行うようになった。

様々な障がいのある職員が働いている姿を見ている中で、**障がい者でもできる仕事がたくさんあり**、**どんどん新しいチャレンジをしてほしい**という気持ちが高まっていった。

そしてより多くの障がい者の方が働ける場を自法人で作りたいと思い、2014年障がい福祉事業として、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。介護、食事の提供、クリーニング業務など介護スタッフが日々行っていた業務のサポートをしている。

介護スタッフが採用しづらい中で、障がい者の活躍は法人としても非常に助かっている。

年次	サービス内容	事業所名
2010年	障がい者の一般就労を積極的に進め、障がい者の職員が働き始める	
2014年	就労継続支援A型 就労継続支援B型	弘前ビジネスアカデミー
2014年	短期入所	ショートステイ24
2015年	相談支援事業	ふくしの窓口弘前
2017年	運動学習特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	ココノバ弘前校
2018年	運動学習特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	ココノバ黒石校
2018年	就労準備型 放課後等デイサービス	ココジョブ弘前校
2018年	音楽療育特化型 児童発達支援・放課後等デイサービス	どれみの森弘前校
2019年	共同生活援助・短期入所	障がい者グループホームらぼーる

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい者・障がい福祉事業との出会い

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、就労継続支援A型・B型に参入！

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ている。

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、蒔苗氏は地域の新しいニーズを知ることになった。それが障がい者雇用である。

2011年、特別支援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なった。これが障がい者雇用の実態を知った時であった。

障がい者雇用を行う中で、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、2014年2月、弘前ビジネスアカデミー（就労継続支援A型・B型）をスタートした。今では知的・精神・身体障がいのある方が様々な職種で働いている。

弘前ビジネスアカデミーの利用者は、採用困難な介護スタッフの穴を埋める貴重な戦力となっており、今では円滑な事業運営に欠かせない存在である。

就労継続支援事業所＝職業訓練校 「弘前ビジネスアカデミー」の位置づけ

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る。ライフスキル、ワークスキル、対人スキルなどのサポートプログラムを組み合わせ、自立した生活の手助けの為に、特性に合ったトレーニングを行っている。



弘前ビジネスアカデミー

- ①情報コース
- ②清掃コース
- ③介護補助コース
- ④調理補助コース
- ⑤販売コース

上記のように複数のコースに分け、それぞれで習得したスキルは介護事業の作業で活かすことができる。

ただスキルを身に付けるだけでなく、ビジネスマナーなどの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ある。

特に仕事ができる利用者は自法人での雇用や、他法人への就職を支援することもあり、一般就労にも繋がっている。障がい者の活躍の場を創りつつ、人材不足に備えることができる、まさに社会性と収益性を両立した事業と言える。



社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

介護施設で障がい者が行う業務

「法人内アウトソーシング化×業務の棲み分け」で
介護オペレーション改善
介護施設のこの業務、すべてを障がい者が行っている！



項目	業務例
事務	請求業務 書類のスキャニング データ入力
介護	食事の下膳 シーツ交換 レクリエーション補助
厨房	食器洗浄 盛り付け 野菜のカット
清掃	床清掃、浴室清掃 窓ガラス清掃、草取り

障がい者ができる業務を切り出し、介護職員の負担を軽減

社会福祉法人 伸康会では、採用難を想定して就労継続支援事業所を、介護事業所と分業（作業の棲み分け）する方針で進めている。

就労継続支援において提供できる作業スキルの向上には限界がある。
認知症の方や性格が個々に異なる利用者への対応は、相手の感情を踏まえたりする必要があり、この部分におけるスキルの向上は健常者でも難しい。

特に利用者とのコミュニケーションを必要とする介護現場において、**どの障がい者にも共通してできることは、間接業務を中心とした介護補助である。**

障がい者ができる業務を切り出すことで、介護職員の負担軽減ができ、職員定着にも効果がある。

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい者戦力化のポイント3点

①間接業務の移譲 ②マニュアル整備 ③作業時間の基準設定

就労継続支援A型の利用者に関しては、1ヶ月もあれば業務をこなせるようになる。早期に活躍してもらうポイントは

①**考える作業をさせない** ②**マニュアル整備** ③**作業時間の基準設定**であると考えている。複雑なことを考えさせないためのマニュアルであり、単純作業の用意である。個人差が顕著に出るのが作業にかける時間ということで作業時間の目安＝基準を設定することで、本人が作業時間を意識して仕事をするような環境にしている。

時間	就労A型利用者	就労B型利用者
9:00		朝礼・ラジオ体操
9:15		作業
10:00	朝礼・SST・作業	休憩・作業
11:00	休憩・作業	休憩・作業
12:00	昼休憩	昼休憩
13:00	作業	作業
14:00	休憩・作業	休憩・作業
14:40	清掃・終礼	清掃・終礼
15:00	送り	送り

就労継続支援A型の利用者は18名、B型の利用者は10名、計28名の方と契約をしており、1日あたり20名程度が働いている。

スケジュール例は左図のとおり。生産性を高めるため、作業時間の目安を決めて合間に休憩を挟むなどの工夫をしている。

分業体制×作業負担軽減で介護職員採用にも有利！ 就労継続支援 BEFORE & AFTER

以前は介護職員一人当たりの負担が大きく、清掃から直接介助に至るまですべてを一人でこなしている状態であった。

就労継続支援事業を始めてからは…

清掃・情報・介護補助コースと、それぞれに特化したコースで業務を担い、分業体制を敷くことで現場の業務負担軽減を進めていった。

こうした環境整備が、特に未経験者の介護職員の採用を進めやすくする要因となっており、かつ現場の作業負担を軽減することで働きやすい環境をつくることに繋がっている。

2018年頃より、介護職員一人当たりの作業量も当初に比べ 10% 減っており、メイン業務である直接介助にかける時間が以前より確保できるようになっている。

就労継続支援事業所における作業は、事業所運営に欠かせない存在となっている。



分業・集中



社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

障がい者のキャリアを創る

一般就労へ…利用者本人、法人にとっても◎

就労継続支援事業所の利用に制限はないが、その後のキャリア創りも重要な課題の一つである。

特に就労継続支援A型では一般就労への移行も可能である。一方で、職場に馴染めない際の受け皿として機能するケースもある。

就労継続支援が一般就労の受け皿として機能 退職希望から一転、清掃で大活躍！



2016年4月 新卒で一般就労・調理員で採用されたKさん

3ヶ月で職場に馴染めず退職の意思表示があったが、当法人に就労継続支援事業所があったため、A型を打診したところ承諾された。

本人の希望により、清掃コースで現在ものびのび働いている。

職種だけではなく、ある種の仲間意識を感じられるA型事業所の環境がKさんにあったのかもしれないが、一般就労の受け皿を作ってよかったと思ったケースである。

他企業への一般就労へ！ 周りへ刺激を与える存在に…

情報コースを約3年間利用したMさん

2018年11月、他社に一般就職された。

作業スキルはあったものの、普段の言葉遣いや身だしなみが気になる方であった。

本人の希望もあり、一般就労（面接）に向けMさん用のトレーニング（Mさんが課題とするところ）を実施し、無事採用となった。



利用終了日には送別会を開き、本人から「ここで学んだことを忘れずに頑張ります。ありがとうございました。」と感謝の言葉を残して去った。

他のA型利用者も「卒業（一般就労）に向けて頑張ろう！」という意欲を抱くきっかけとなったケースである。

上記事例は、他企業への送り出しの事例であるが、優秀な人材を育成し自法人で雇用することも可能である。

社会福祉法人伸康会の成功事例レポート

子どもから大人まで自法人で切れ目なく支援する 障がい福祉ワンストップサービスの展開



社会福祉法人 伸康会様では、未就学児～小学生、中高生、そして成人に至るまで、どの年齢層の方に対しても支援ができる体制が整っている。

音楽療育特化型 児童発達支援：どれみの森

未就学児から支援が行える体制で、子どもから大人まで切れ目のない支援体制、ワンストップサービスを拡大している。

運動学習特化型 放課後等デイサービス：運動学習支援教室ココノバ

子どもの心と体の成長を促すことができるプログラムを提供している。

就労準備型 放課後等デイサービス：就労準備教室ココジョブ

ココノバ（小学生）と弘前ビジネスアカデミー（大人）のすき間を埋めるプログラムを提供している。

就労継続支援A型／B型事業所：弘前ビジネスアカデミー

これまでのページでご紹介した、障がい者の方の活躍の場である。

地域に根差した支援体制を確立することにより、小学生、中高生、就労継続支援、そして一般就労と、良い流れが生まれている。

皆様の法人でもこの流れを確立し
介護人材不足を解決しましょう！

人材不足・人件費高騰・報酬減… 介護業界淘汰の時代に…

新潮流「障がい者雇用・戦力化」が次なる一手

皆様、本レポートを手にとっていただきましてありがとうございます。

ご存知の通り、介護業界においては、制度改革による報酬減少の流れと人材不足が社会問題となっています。新しく、盤石な経営の「柱」となる事業を模索しておられる理事長・経営者の方も多いのではないのでしょうか？

介護業界の一番の課題は人とマネジメントです。介護需要は増大し続け、高齢者や入院患者が介護施設にどんどん送られてくるのに対し、人材確保と育成がままならない状況です。介護事業所数は増えて過当競争になり、スタッフの取り合いが起きています。人件費は更に高騰し、従来の採用手法・マネジメント手法では通用がしなくなってきていると言えます。

今回の成功レポートは、高齢者介護事業から障がい福祉事業を展開し、経営面で成功を収めているのみならず、多大なる地域貢献も遂げられている社会福祉法人伸康会様を特集いたしました。

高齢者介護事業と相性抜群で社会性・収益性共に高い、障がい福祉事業を始めましょう！

社会性と収益性の両輪が必要な時代だからこそ

大切な 2 つの考え方

1. 人口動態・人口シフトを捉える

働く人が減っている

生産年齢人口は減り続け、採用難時代の中、どのように労働者を確保するかは喫緊の課題です。

障がい者は増えている

一方、障がい福祉サービス利用者は936万人もいます。

2013年の推計(約787万9千人)より、約149万人増加し、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。

2. 障がい福祉事業の付加を考察する

高い社会性×収益性×教育性

今回ご紹介する就労継続支援事業成功のポイントは2つです。

①質・量とも十分な業務があり、それらをこなすことで利用者に高い給与をお支払いすること

②支援体制が充実しており、障がい者のスキルアップや一般就労をはじめとする道筋があること

就労継続支援事業のポイント

これらを満たしていれば、高い収益性と社会性を実現することが可能です！

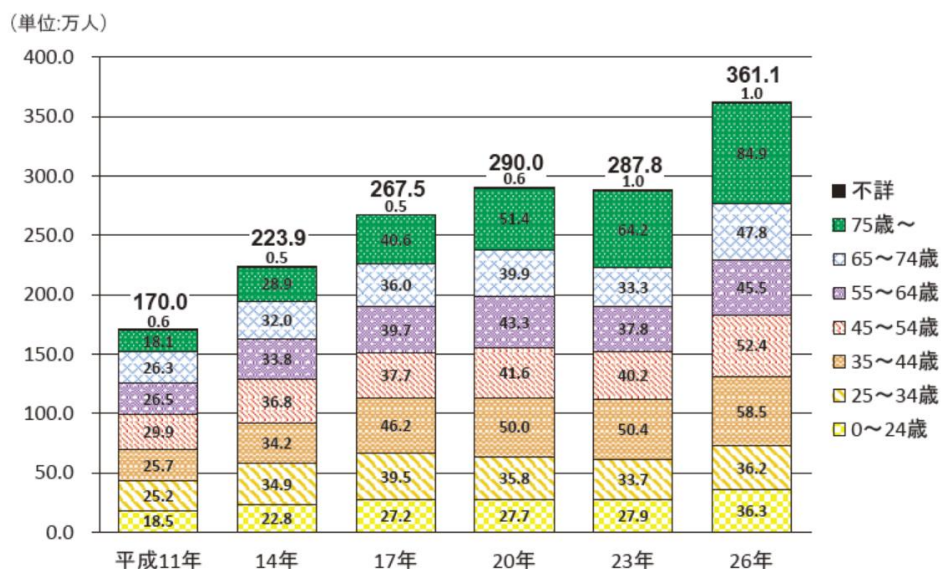
人口動態・国の方向性とも合致

障がい者の活躍の場を創る

障がい者の数は増えている

2014~16年での生活実態調査推計で、身体障害者は約436万人(前回より約42万3千人増)、知的障害者は約108万2千人(同約34万1千人増)、精神障がい者は約392万4千人(同約72万3千人増)となりました。

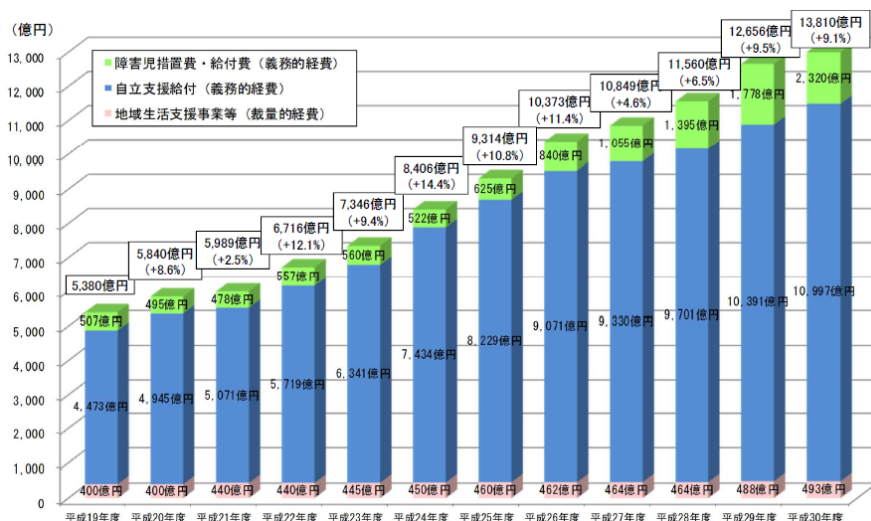
下図は精神障がい者推移のデータですが、障がい者は今後も増加が予想されます。



※出典：内閣府 平成30年版
障害者白書より
注1：平成23年の調査では宮城県の一部と福島県を除いている。
注2：四捨五入で人数を出しているため、合計が一致しない場合がある。
資料：厚生労働省「患者調査」（平成26年）より厚生労働省社会・援護局障害保健福祉部で作成

障がい福祉サービス予算額は10年間で2倍以上に増えている

障がい福祉サービスに関連する予算額は増え続けており、利用者も増加傾向にあることからまだまだ成長が見込める業界です。



※出典：厚生労働省 障害保健福祉部
平成30年度障害保健福祉関係予算案の概要

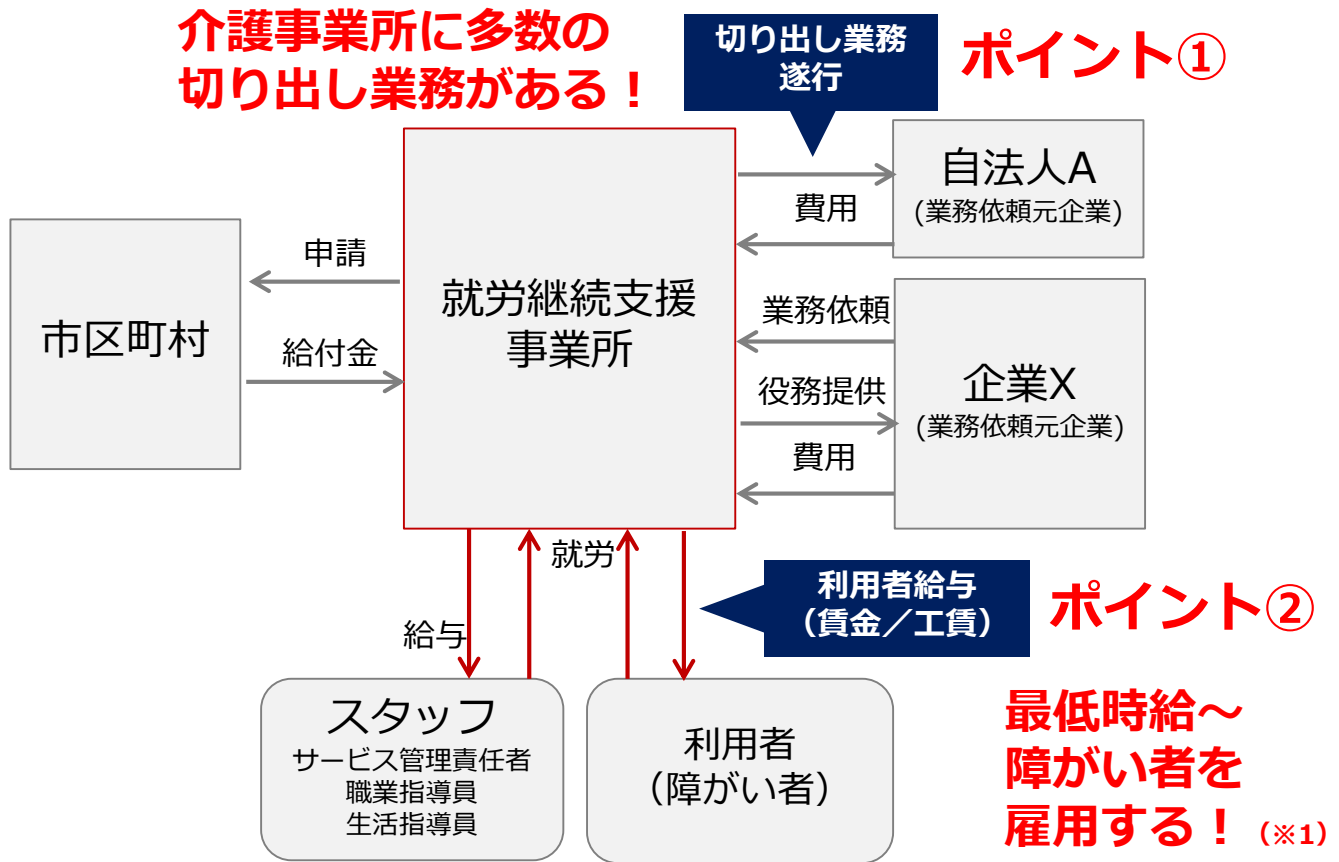
国は障がい者の労働力化へ注力している

国は生産年齢人口を確保するために障がい者や外国人労働者、女性などの分野で、それぞれ目標数値を設定して労働力の維持に積極的に取り組んでいます。

2018年には法定雇用率が2.2%となりましたが、2021年までに障がい者の実雇用率2.3%の達成を目指しています。

障がい者を採用・育成し戦力化する 就労継続支援事業とは？

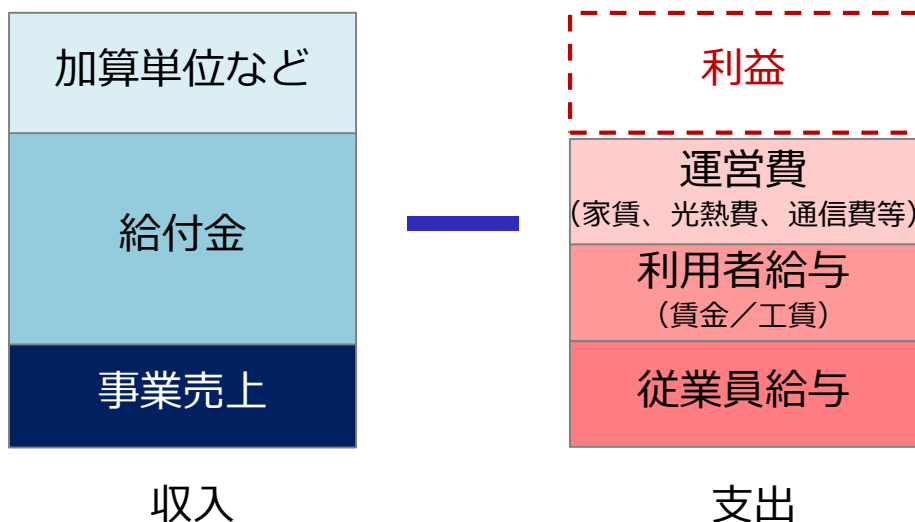
【就労継続支援事業の概要】



就労継続支援事業では、障がいを持つ方＝利用者が、清掃、データ入力、軽作業などの業務を行います。

ポイント①：介護法人と就労継続支援事業の相性が良い最大切り出せる業務が多岐に渡り存在することです。ポイント②：利用者の給与は地域の最低賃金～となります(※1)。就労支援を行い、障がい者を戦力化して活躍の場を創りつつ、人件費高騰に対応することも可能です。 ※1就労継続支援A型の場合

【就労継続支援事業の収支構造】



今、求められる就労継続支援事業所とは？

高い収益性×社会性を実現するポイント

①どの地域でも必須 安定している就労継続支援事業所の特徴 充実の業務量&支援体制×高賃金・高工賃

一点目：法定雇用率が引き上げられていることから分かるように、国は障がい者の労働力化を推し進めています。したがって、利用者のスキルアップができ「一般就労へと送り出す事業所」が今後ますます求められるでしょう。

二点目：生産活動収入（障がい者によってなされた業務のこと）から100% 利用者の給与（賃金・工賃）の支払いが可能となっていることです。

かねてより、十分な生産活動を確保し、生産活動の収入の範囲で賃金・工賃を支払うことが求められています。今後もこの動きは強くなると予想されます。

また賃金や工賃の金額が高いことも重要です。これを裏付ける例として、就労継続支援B型においては、平成30年4月に報酬改定がなされました。この改訂では平均月額工賃の実績に応じて基本報酬が増減するようになっており、高い工賃であるほど、報酬も高くなっています。

②利用者・保護者（家族）のニーズは…？ 経済的自立×キャリアプラン

一点目：経済的自立ができる可能性が高い事業所であることが重要です。就労継続支援A型の平均賃金は74,085円、就労継続支援B型の平均工賃は15,603円です。この金額は新規事業所をオープンされる際、最初に目指すべき目標数値と言えます。

二点目：一般就労に向けた体制や、実績はどのようになっているか気にされる方も多いでしょう。

地域において「ここを利用すれば一般就労ができる」というブランドを確立することができれば、就労継続支援事業において地域一番店になる日も遠くありません。利用者本人はもちろん、その家族がここに通わせたい！と思える事業所運営が必要です。

③社会性高く永続的な法人運営にも最適！ 地域一番化×ワンストップサービスで中心事業へ

障がい福祉事業全般に当てはまることですが、一度サービス利用を始められた方は、数年単位で利用継続される場合が多いです。地域の障がい者の活躍の場を提供しつつ、経営の軸となります。

また、放課後等デイサービスなどの障がい児を対象としたサービスをはじめ、周辺領域に事業展開をすることで、地域の障がい児から障がい者まで、自法人で一貫して支援を提供することが可能となります。

保護者にとっても、子どもの成長から経済的自立まで支援してもらえる環境があることは安心感に繋がります。

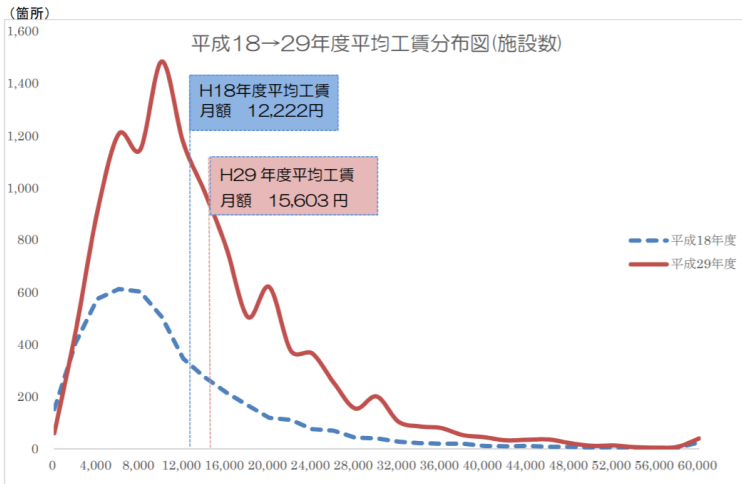
さらに、障がい福祉事業では、利用者の成長が目に見え、家族から感謝される場面も多いため、従業員のやりがい創出にも繋がります。

高齢者介護事業と障がい福祉事業両方の業務に携わることで、幅広くスキルアップができます。

障がい者戦力化に向け、 障がい福祉事業を始めるべき6つの理由

①障がい者の活躍の場を創り、高賃金・高工賃により 経済的自立を促すことができる！

国としても地域としても、障がい者の活躍は喫緊の課題である。
就労継続支援事業を展開することで、地域の障がい者の活躍の場ができる。



平成29年度平均工賃(賃金)

施設種別	平均工賃(賃金)		施設数 (箇所)	平成28年度(参考)	
	月額	時間額		月額	時間額
就労継続支援 B型事業所 (対前年比)	15,603円 (102.0%)	205円 (103.0%)	11,225	15,295円	199円
就労継続支援 A型事業所 (対前年比)	74,085円 (104.8%)	818円 (102.9%)	3,546	70,720円	795円

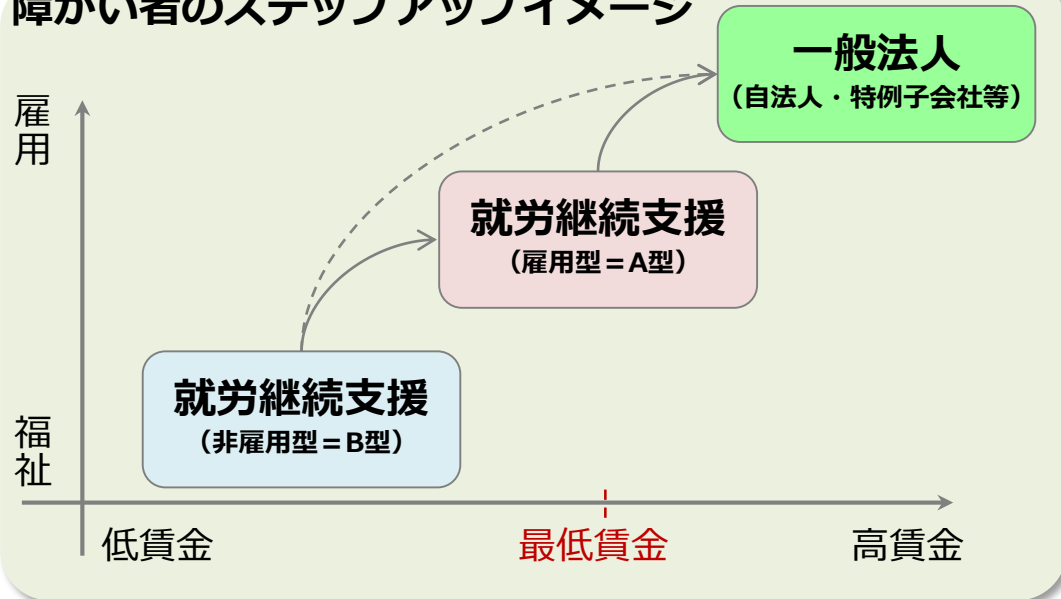
出典：厚生労働省 平成29年度工賃(賃金)の実績について

②就労継続支援事業で障がい者を育成し、 自法人の貴重な戦力にできる！

就労継続支援事業で時間をかけて障がい者を育成することができる。
将来的に、自法人の貴重な戦力となり、運営に欠かせない存在となる。
障がい者だからこそ高いパフォーマンスを発揮できる業務も多い。



障がい者のステップアップイメージ



③競争環境が緩やかな障がい福祉事業では差別化できる！

障がい者の経済的自立を達成できる就労継続支援事業所は地域に不足していることが多く、競争環境が緩やかな状況である。

重度者向けの障がい福祉事業所が多い中、「働きたい」という想いを叶える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可能である。

障がい者900万人の活躍の場を日本中に創る

④ 業界が成長期／ニーズがあるためスピード展開できる！

障がい福祉サービス予算は増加しており、全てのサービスで利用者は増加している。

(5) 就労継続支援A型				就労継続支援 (A型)	利用者数/月	123人	128人	134人	
事業量の見込	2018 (平成30) 年度	2019 (平成31) 年度	2020 (推定)	利用者数/月	2,508人日	2,610人日	2,733人日		
月あたり利用人員	2,376人	2,676人		就労継続支援 (B型)	利用者数/月	1,048人	1,108人		
月あたり利用日数	42,521日	47,891日		利用者数/月	17,802人日	18,821人日	19,840人日		
就労継続支援A型は多くの事業所が開設し、利用が急増していますが、今後見込められる増加量としては、引き続き一定規模の事業所の開設を見込んで見込量を設定します。				就労継続支援 (A型)	286	355	440		
(6) 就労継続支援B型				就労継続支援 (B型)	5,863	7,278	9,020		
事業量の見込	2018 (平成30) 年度	2019 (平成31) 年度	2020 (推定)	就労継続支援 (A型)	778	845	915		
月あたり利用人員	4,756人	5,201人	5,687人	就労継続支援 (B型)	14,004	15,210	16,470		
月あたり利用日数	73,863日	80,772日	88,324日	(1日当たりで測定される見込量単位：人日分)					
就労継続支援B型は、着実に利用が増加してきており、今後における利用ニーズも高く、これまでの実績と同様の増加が見込まれるものとして、直近の増加状況を踏まえて見込量を設定します。				27年度 (2015年度)	28年度 (2016年度)	29年度 (2017年度)	2018年度	2019年度	2020年度
				2,296	2,296	2,296	3,595	3,696	3,763
				136	142	149	214	220	224
				3,054	2,643	(2,725)			
				179	160	(207)			

**大都市も地方都市も
ニーズは増加！**

出典 大阪市、千葉市、鳥取市、飯田市 第5期障がい福祉計画

⑤ 障がい福祉事業でスタッフが更に成長できる！

障がい福祉事業は「教育事業」と考えることもできる。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る。子どもの時期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貢献してくれる。

高齢者介護事業

介護老人保健施設
通所リハビリテーション
デイサービス
訪問介護

部署移動可
離職防止
多様な業務
採用に有利

障がい福祉事業

共同生活援助
就労継続支援A・B型
放課後等デイサービス
児童発達支援

⑥ 人材の活躍場所を広げることができる！

きっかけは障がい福祉事業分野への応募であっても、働く中で高齢者介護にも興味を持つ人材も多い。

反対に、高齢者介護分野の人材が障がい福祉事業で活躍するケースもある。自法人内に様々な分野の仕事があることで、多様なキャリアプランを描くことができ職員のレベルアップにもつながっている。

障がい福祉事業立ち上げの成功事例多数！

地域貢献&業績アップの成功事例ご紹介

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。狭小商圏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）

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番の法人の障がい事業参入

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、またたく間に収益化に成功し、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）

経営者様ご自身がご参加ください

障がい者を戦力化し、 高い社会性と収益性が実現できる法人へと ステップアップするためのセミナー

東京会場

2019年10月11日(金)

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

今回のセミナーでは、高齢者介護法人が障がい者の採用・育成・定着&障がい福祉事業の参入で成功するための方法をたった数時間で具体的にお伝えします。

質疑応答の時間もありますので、質問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、

障がい者の採用・育成・定着&障がい福祉事業で成功されている経営者様をお招きします。

今後、ますます障がい者や障がい福祉事業が注目され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・・・

ゲスト講師への
質問の行列



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。

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。
早期に進めていくために複数名での参加をお勧めします。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。

過去のセミナー風景



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！

セミナー講座内容

	講師	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	障がい福祉業界動向 今後求められるポイント
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	伸康会の成功事例大公開！
第三講座	株式会社 船井総合研究所	障がい福祉事業の成功事例大公開！ 成功のために必要なポイント
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	

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. 障がい福祉業界の現状と今後、障がい福祉事業に求められる役割とは？
2. 障がい福祉事業のビジネスモデル概要&収支シミュレーション
3. 事業を運営する上で必要な有資格者を採用できるポイントとは？
4. 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？
5. 競合が多いエリアでも十分勝てる！利用者獲得のポイントとは？
6. 営業未経験でも安心！成果が出る訪問営業のやり方とは？
7. 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！
8. 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

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いただけます！※一部のみ掲載



**放課後等デイサービス
新規参入のお考えの方は
こちらから無料レポートダウンロードできます！**



ゲスト講師

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17万人都市)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。

人材不足対策 障がい者戦力化セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【東京】
2019年 **10月11日** (金)
13:00~16:30 (受付12:30~)

TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター
(JR中央線東京駅 八重洲中央口 徒歩5分)
〒104-8388
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング

●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.】
S051273

ご参加料金

【一般企業】

35,000円(税別)(税込38,500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30,800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致します。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の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く場合がございます。

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.5785842
直接お振込み下さい 口座名義 カ/ファイソウゴウケンキウシヨ 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: 櫻田
内容に関するお問い合わせ: 山下
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

担当: 櫻田

【お問合せNo.】
S051273

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	() -	

付帯サービス
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。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

ご参加者名	お役職
フリガナ	
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○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。



お申込みはこちら

【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、お申込み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(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)

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。

