

今、新規参入・事業所立上げするなら
わずか3ヶ月で単月黒字化したこの業態

1年で延べ利用**300**人/月達成!

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5年で15事業展開!
子供から大人までのワンストップサービスを構築!



- 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 特異なモデルのため採用も早期に成功!
求職者が「働きたくなる」モデル!
- 3 既存の「仕事」ノウハウを活用し、
プログラムの構築が簡単!
- 4 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!

ごあいさつ

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 福祉チームの中谷と申します。
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、
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押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。

- 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！**
- 子供を育成する事業なので、資格者の採用も応募者が多数！！**
- 既存の仕事内容を活かして、ノウハウを指導できる！**
- 利用者を20名確保できれば、単月黒字になる！**
- 放課後デイをとっかかりとして就労支援への参入もできる！**

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
福祉チーム
中谷 文哉

創業から5年で15事業！5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5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
5年目	25000万目標	15



- 人口10万人の埼玉県坂戸市にて異業種親会社、グループ企業無しの独立系で創業。
- 2014年 5月 ①就労移行と就労Bの多機能
- 2015年 5月 ②就労A
- 2016年 4月 ③就労B
- 2017年 5月 ④就労準備型放課後デイ・運動特化型児童発達多機能
- 2017年 9月 ⑤グループホーム
- 2018年 2月 ⑥指定特定相談支援事業
- 2018年 4月 ⑦市立就労B指定管理
- 2018年 4月 ⑧市立障がい者就労支援センター委託
- 2018年 4月 ⑨市障がい者等相談支援センター委託
- ⑩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 ⑪児童発達×放課後等デイ多機能
- 2019年 4月 地域生活支援拠点 多機能型拠点事業
- ⑫児童発達支援センター
- ⑬相談支援事業
- ⑭グループホーム
- ⑮生活介護

創業から5年で15事業！5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
福祉チーム
マーケティングコンサルタント

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としている障がい者の方がたと接し「**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。

中谷 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。

太田氏 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、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、5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5年で15事業！5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ら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5年で15事業！5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えます。



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えますし、研究会の会員に助けていただくことも可能かと思えます。今後ともよろしく願いいたします。

誌上 特別講座

就労準備型放課後等デイサービスを 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

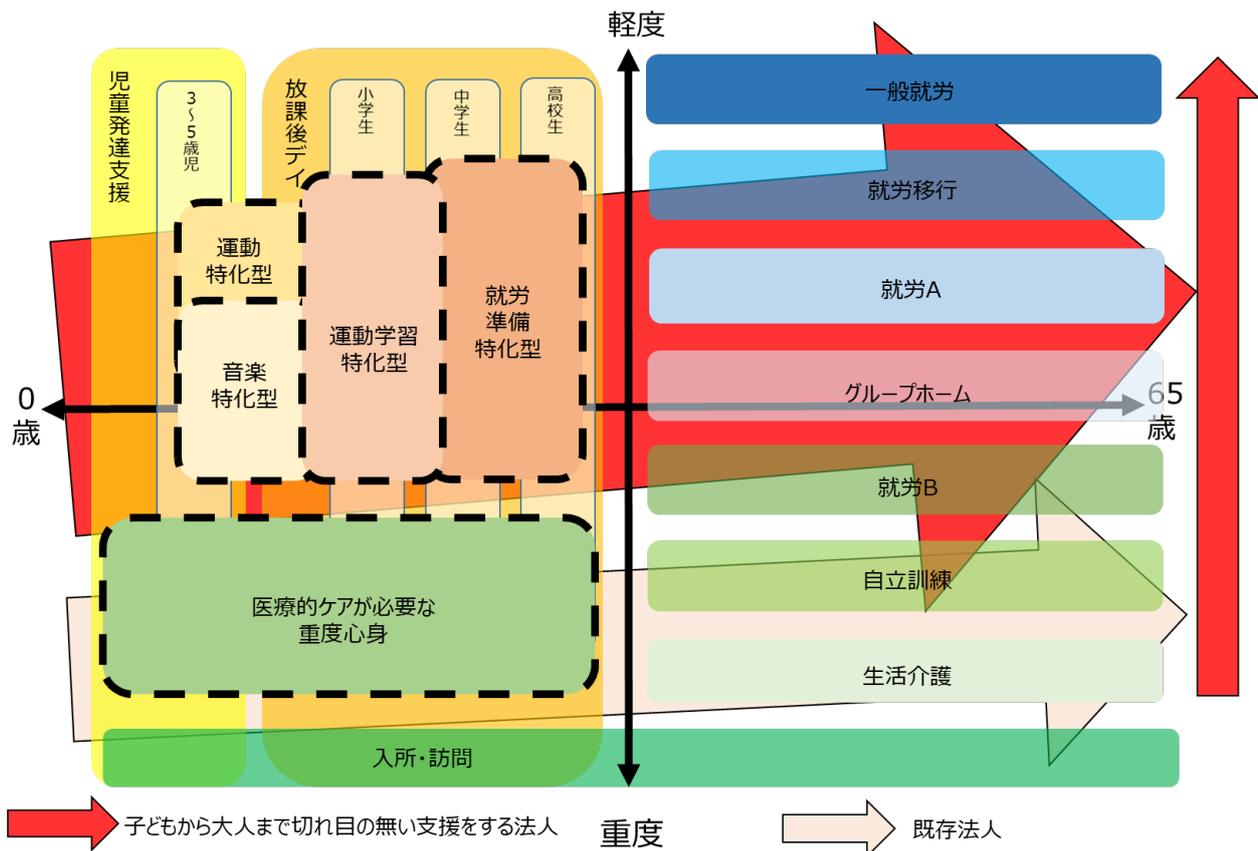
みなさま、こんにちは。株式会社船井総合研究所 福祉チームの中谷と申します。弊社は今まで、**150社を超える法人様のお手伝い**を行ってきました。新規参入や多店舗・他事業展開に成功した法人は、**今までの何倍ものスピードで事業を軌道に乗せ、「社会性と収益性のバランス」を実現することができる法人へ変化**しています。数多くお手伝いさせていただいた中で分かったことの一部をご紹介します。

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
マーケティングコンサルタント

中谷 文哉



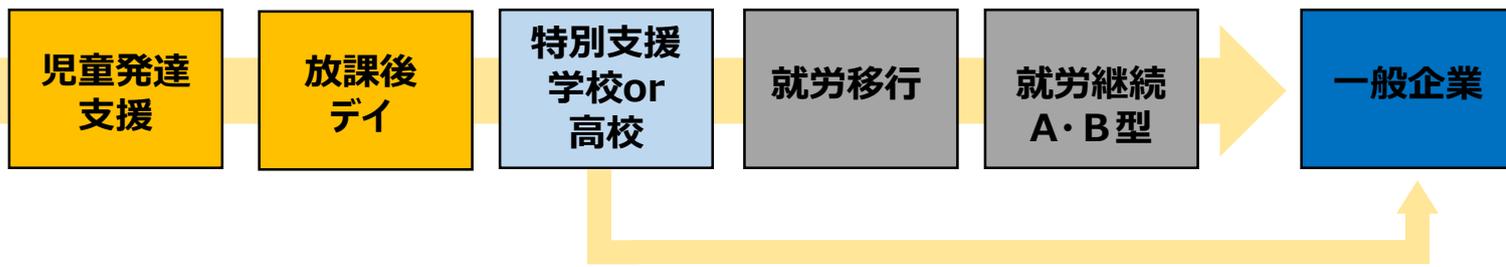
地域に必要とされるワンストップサービス



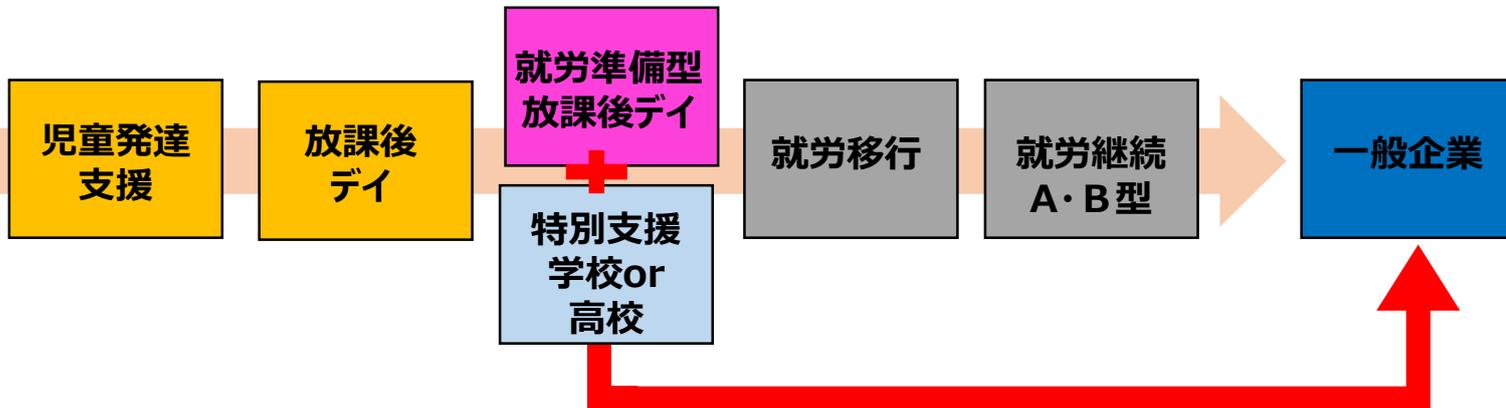
障がい福祉の事業は入所から就労支援、放課後等デイサービスと多岐にわたっていますが、どの事業も年々事業所数が増加しており、今も増え続けています。また、事業所数が多い放課後等デイサービスであっても、ラボリ様のような自立支援のための明確なコンセプトを持っている事業所は少なく、地域のニーズはまだまだ潜在しています。

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、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で自身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

電話対応

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。2019年3月末をもって、その期間が終了しました。そのため全国の事業者はジハツカンの採用がかなり難しくなっています。



↑ 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、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求人を出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、経営の安定に必要な不可欠な要素です。

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。

1

社会福祉法人 伸康会 蒔苗 様



障がい福祉参入の動機

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。その中で、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。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、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。その後、船井総研のセミナーに参加し放課後デイの事業を知りました。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。「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。

就労準備型放課後デイを開業した結果

放課後デイを開業することにしましたが、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。その後が開業させたのが「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。これにより中学生・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、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させることができました。

今後の展開

昨年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。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おります。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き。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。



↑ 就労準備教室ココジョブの様子

2

合同会社ジェニューイン 藤島 様



就労準備型放課後デイ立ち上げの動機

群馬県高崎市で放課後等デイサービス 1 事業所と相談支援事業を運営しておりました。放課後等デイサービスでは主に小学生を中心としたサービスを行っており、中学生、高校生の支援はできておりませんでしたので課題に感じておりました。

そんな時に船井総研が主催するセミナーで「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。課題に感じていた中高生の支援ができるということで開業しようと決意しました。

開業した結果

開業準備を始めたところ、児童発達支援管理責任者も新規採用でき、問題なく開業できました。また、もともと特別支援学校との関係性もあったことで開所してすぐから利用者の獲得に成功することができました。予想外だったのですが特別支援学校からだけでなく、普通高校の高校生も多くの問い合わせをいただき利用いただいております。

おかげさまで開業して 4 か月目の段階で単月黒字を達成し、開業半年後の夏休みでは予約でいっぱい状況になりました。

今後の計画

地域のニーズがかなりあることがわかりましたので、現在は 2 店舗目の就労準備型放課後等デイサービス開設を準備しております。引き続き支援の品質を高めて就職につながるように支援していきたいと思っております。



↑放課後等デイサービス サンの様子



↑就労準備型放課後等デイサービス
サン・ワークの様子

3

株式会社マザーライク 三田 様



障がい福祉事業参入の動機

弊社は千葉県松戸市・流山市を中心に地域密着で介護・保育事業を行っている会社です。これまでの事業を行っていく中で、障がい福祉のサービスがもっと必要であると強く感じ、福祉事業への参入を決めました。その中でも『もっと早い段階で支援の手を差し伸べることが出来ればより早く社会人として活躍できるのではないか』との思いから、平成30年9月に中高生をメインとした就労準備型放課後等デイサービス「こすもすカレッジ」を開所いたしました。

就労準備型放課後デイを開業した結果

開業した直後から、関係機関からの紹介、WEBからの反響などで徐々に利用者が増えていきました。開業して8か月後に売上200万円を達成し、現在はさらに利用者の問い合わせが続いています。集客に効果的だったのは講演会イベントです。地域に向けた講演会イベントでは集客が90名を超えたこともあり、そこから何名か契約につなげることができました。また、開業当初は中学生の利用者が多かったため、就職準備に合わせて進学・受験の準備も進めました。その結果、志望校へ合格することができました。

反響が続いていることから今年の6月に2号店をオープンしました。1号店からの移動と新たな新規集客で初月から15名の利用をいただきスタートダッシュを成功させることができました。

今後の計画

中高生だけでなく、小学生からの問い合わせが多くなっていますので、3号店は小学生も対象とした進学・就労準備の放課後デイをオープンする予定です。今後は就労支援も開設し地域でのワンストップサービス開設を目指していきます。



↑サ高住、デイサービス、訪問介護、居宅介護、小規模保育事業を行っている。



↑就労準備型放課後デイ「こすもすカレッジ」の様子

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 放課後デイ参入セミナー

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

東京会場

2019年11月18日(月)

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。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3.5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えました。目的も明確で必ず必要とされていく形であると思えました。

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

《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、人材獲得プログラムを研究しており、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ない。

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、いかがでしょうか？

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、3.5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。また新規立ち上げのためのマニュアル類も当日はご覧いただけます！

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、**1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ます、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
マーケティングコンサルタント

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 中谷 文哉	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！
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



合同会社 ラボリ 代表社員 太田 よし美氏

創業から5年で15事業！5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5年で15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
福祉チーム
マーケティングコンサルタント
中谷 文哉



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。

就労準備型放課後デイ参入セミナー 開催要項・お申込用紙

開催日・場所

【東京】
2019年 **11月18日** (月)
13:00~16:30 (受付12:30~)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR五反田駅西口より徒歩15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いたし兼ねますので、ご了承ください。

【お問合せNo.】
S052462

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メンバース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.5785895
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: 天野
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

担当: 天野

【お問合せNo.】
S052462

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	フリガナ	お役職
	フリガナ	
	フリガナ	
弊社会員組織	FUNAIメンバースPlus・各種研究会(研究会)	
ご入会の弊社会員組織があれば○印をおつけ下さい		

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(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。