

# 清掃業の経営成功事例レポート！

在宅で生活する377万人の障がい者に仕事の喜びを伝える事業

## 障がい者40名戦力化で

# 清掃員不足解消

障がい福祉事業  
新規参入から

わずか3年で

# 営業利益

# 3,000万円

の事業へ

◇成功のポイントはコチラ！◇

✓ 清掃業界でも問題となっている人手不足と人件費高騰  
それを解消するのは、「障がい者雇用」という新たな視点

✓ 人手不足を解消することで新規の清掃案件を獲得する  
余裕が生まれる！実績を積んで受注が増える！

✓ 本業である清掃業の収入に加え、障がい者に活躍して  
もらうことで国からの保険収入が得られる！

✓ 働けるのに「未就労」の障がい者は全国で100万人！？  
働くチャンスを提供することで地域社会にも寄与！

✓ 障がいを持つ大人のみならず、子どもから大人までを  
一貫して支援。他にないサービスを構築して地域一番化！ 代表取締役 真船貴之氏



株式会社ミライズ  
真船貴之氏

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S052931  
清掃業向け障がい者活躍成功事例発表セミナー

■申し込みに関するお問い合わせ：天野  
■内容に関するお問い合わせ：藤光  
TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）  
FAX：0120-964-111（24時間対応）

今回は、清掃業界の経営者である皆様に、清掃業を母体に持ちながら障がい福祉業界に参入されたある法人様の成功事例をレポートにまとめました。

現在、全国的な人口減少にあわせて、清掃業界でも慢性的な人材不足が生じています。

さらに、昨今の賃金高騰の煽りをうけて、なかなか人材が見つからない・・・。

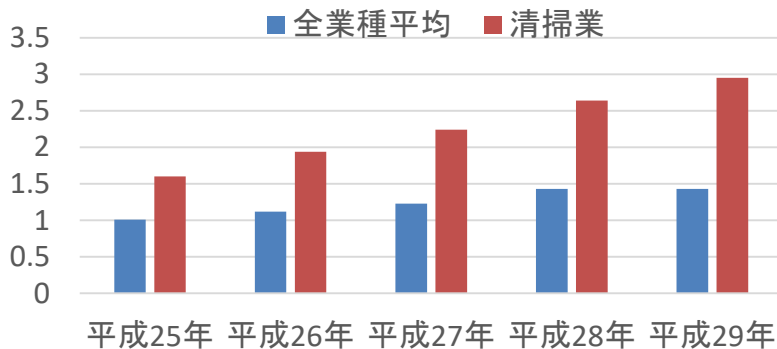
これが実情ではないでしょうか？

程度の差こそあれ、同様の状況に置かれている経営者様が非常に多いのではないかと思います。

しかし、「なぜ今、障がい福祉業界なのか？」意表をつかれたような思いの方も多いかと存じます。

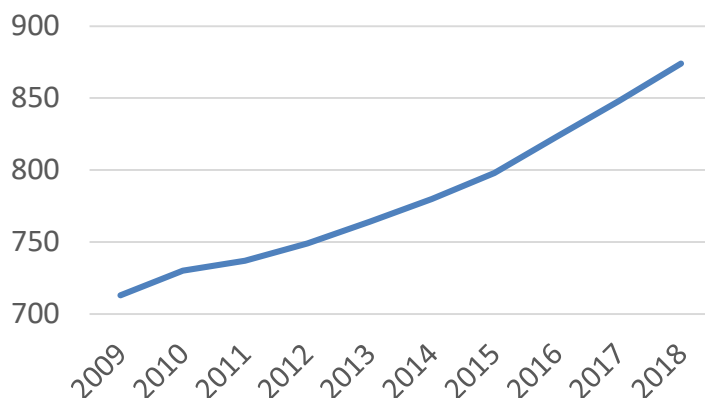
実は、清掃業界が抱える問題を解消する鍵が、「障がい福祉業界」への参入にあるのです。

### 有効求人倍率の推移



出典：厚生労働省

### 最低賃金(全国加重平均)の推移



出典：厚生労働省

皆様にぜひご紹介したいのが、「**障がい者雇用**」というキーワードです。

現在、政府主導で軽度の障がい者を積極的に雇用する流れがあり、この手法で人手不足を解消している法人が急増しているのをご存知でしょうか？

ただでさえ働きたくても働けない障がい者の方が多いため、最低時給で雇用することが可能。しかも、健常者と変わらず働ける方が多いのです。さらに、障がい福祉業界へ参入することのメリットは、単に人材不足や賃金高騰の問題を解消することだけに留まりません。

このたびは、清掃業界から障がい福祉業界に新規参入し、一般就労実績もある栃木県那須塩原市の株式会社ミライズの真船社長に、ヒアリングをさせていただくことになりました。

このレポートが御社の近未来を変える可能性が高いと考えております。

是非、このまま読み進めてくださるようお願いいたします。

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  
藤光 孝法

# 株式会社ミライズ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



株式会社ミライズ

代表取締役 真船貴之氏

栃木県那須塩原市（人口11万人）で、有限会社 栃木ビルサービスの代表を務める。売上規模は約8,400万、業務内容としては旅館・ホテルの宿泊施設、オフィスや工場、店舗等の清掃を請け負っている。

清掃業を経営する中で、長年に渡る深刻な人材不足を解消する必要性と、PTA活動や地域社会貢献活動に取り組む中で地域貢献をしたいという思いが生まれ、2015年、株式会社ミライズを設立。

障がいのある方が、雇用契約を結んだ上で一定の支援がある職場で働き、一般就労を目指す福祉サービス「**就労継続支援A型事業**」(以下、**就労A**)をスタート。これまで障がい者を雇用した経験は無かったが、現在、利用者数は約40名を数え、月5件～10件の新規利用希望の問合せが続いている。

母体に清掃業を持つ就労A事業者は数少ない。指導員はその大半が福祉業界出身者であり、特に清掃業務のスキルが乏しいまま試行錯誤しつつ障がい者の指導にあたる場合が殆どである。

それに対して、ミライズでは栃木ビルサービスが元請けとなって、ミライズがその一部を請け負う形で業務に取り組んでいるため、清掃に慣れた栃木ビルサービスの熟練職員が障がい者の業務をサポートしている。母体が清掃業であるという強みを最大限に活かし、業務の効率化を図っている。

2019年、地域社会へ貢献したいという想いを更に発展させ、障がいを持った子どもから大人まで一貫した支援を形づくるため、障がい児を対象にした「**就労準備型放課後等デイサービス**」を開業。地域のニーズに応える形で早くも多くの利用者を獲得、こちらも新規利用希望の電話問い合わせが鳴り止まない。

そんな真船社長に、障がい福祉事業を始めたきっかけや現状などについて、インタビューにご回答いただいた。

### これまでの事業展開

| 年次    | サービス内容  | 事業所名                         |
|-------|---|------------------------------|
| ～現在まで | 清掃業   | 有限会社栃木ビルサービス                 |
| 2015年 | <b>就労継続支援A型事業</b><br>(ビル・ホテル清掃、ロストボール販売、梱包作業) | <b>ミライズ那須塩原</b>              |
| 2019年 | 就職に必要な要素を学ぶことに特化した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<br>ハタラボ那須塩原校 |

# 障がい福祉事業に参入した理由

## 慢性的な人材不足の解消 & 地域社会へ貢献！！

### 就労継続支援A型への参入のきっかけ

現在、清掃業では慢性的な人材不足が続いており、新たに雇用した人材は高齢な方であったり、いざ採用出来ても長期で定着せず、すぐに退職してしまうという問題が生じています。

そんな中で着目したのは、障がい者と雇用契約を結び、業務に従事してもらう就労Aという福祉サービスでした。

「働ける能力があるのに機会に恵まれず、就職できていない」障がい者を雇用することで、人材不足を回避することができる…！

かねてからPTA等での活動を通じて地域社会に貢献したいという思いも持っていたので、障がい福祉業界への新規参入を決意しました。



### 障がい福祉業界へ参入することのメリット

障がい福祉業界に参入して実感したメリットは、大きく分けて3つあります。

#### ①地域貢献ができ、法人の価値を高められる

現在、日本の障がい福祉業界では、「障がいをもった方を訓練し、一般就労に繋げる」という風潮が急速に強くなっています。

そのため、障がい者と雇用契約を結んで業務に従事してもらい、一般就労を目指すという就労A事業は、まさに今の時流に沿ったものであり、地域貢献に直結する事業であるといえます。

#### ②人手不足解消、新規の清掃案件獲得につながる

障がい者が新たに戦力として加わるため、人手不足解消に繋がります。また、新規で清掃業務を獲得する余裕も生まれます。

#### ③安定した収益性

ストック型ビジネスであり、売上が安定しやすいというメリットがあります。特に就労継続支援A型事業は、ミライズで**3年で売上1億円、営業利益3000万円**という実績を挙げており、この収益性を次の事業へ再投資をすることで活かしておられます。



# 障がい者活躍の事例を大公開

## 障がいを持った方々が大活躍！こんな業務を行っています！

就労Aの利用者は1日あたり、40名働いています。  
スケジュール例は以下のとおりです。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んでいます。

| 時間          | 就労A利用者 | 障がい者が担う業務<br>(これらすべて障がい者の方が行っています！)   |
|-------------|--------|---|
| 10:00~12:00 | 朝礼・作業  | <b>清掃業務</b><br>・マンション&アパートの定期巡回清掃<br>階段、廊下、手すり、ガラスなどの共有部分<br>・ホテルの客室清掃業務<br>浴室・トイレなど水回り部分<br>ベッドメイキング<br>共有部分<br><b>その他、梱包作業、ロストボールの洗浄・選別など</b> |
| 12:00~12:45 | 休憩     |   |
| 12:45~14:00 | 作業     |   |
| 14:00~14:15 | 休憩     |   |
| 14:15~15:20 | 作業     |   |
| 15:20~15:30 | 休憩     |   |
|             | 作業     |   |
|             | 実績確認   |   |
|             |        |   |
|             |        |   |
|             |        |   |

## 就労継続支援を始めて良かったこと

- ・人材不足が解消され、繁忙期であるGW・夏休み期間の生産性が向上！
- ・清掃等の業務による収入以外に、国からの収入も得られるため財務が安定！
- ・人材不足の業界が多いため、清掃以外の高単価な業務の受注にも繋がった！
- ・社会的責任が生じ、地域との連携が強化された！

## これまで障がい者の雇用経験は皆無。

## 障がい者との関わり方は？業務の工夫しているポイントは？

「障がい者を雇用する」と聞いて、まず初めに気掛かりとなるポイントは、

① **きちんと業務をこなせるのか？**

② **障がい者が業務を担当すると聞いて、清掃業務の受託先が難色を示すのではないか？**

という点だと思います。

まず初めに障がい者の業務能力についてですが、精神障害や知的障害をお持ちの方に関しては、健常者と比べて理解に時間が掛かる場合がもちろんあります。しかし多くの方は、業務を細かく分けて段階的に教えていくことで、**健常者とほぼ変わらない能力を発揮されています。**それどころか、覚えたスキルを活かし、**健常者よりも真剣に・真面目に・粘り強く業務に取り組む方も数多くいらっしゃいます。**

## 次頁、本業が「清掃業」であることの意外なアドバンテージ

# 障がい者活躍の事例を大公開

## 就労A事業のビジネスモデル概要

|      |   |
|------|---|
| 商圈人口 | 15万人～   |
| 人員配置 | 3名、追加配置による加算あり  |
| 施設   | 約20坪。通勤しやすいターミナル立地、送迎も検討する。   |
| 利用定員 | 10名～  |
| 運営形式 | 施設内での業務＋施設外での業務   |
| 主な目的 | 障がい者の一般就労、生産活動収入の充足率100%、   |
| サービス | 人材採用、利用者獲得、業務獲得のサポート、業務習得のためのマニュアル整備、就労に向けた実践型プログラム（例：SST、ビジネスマナー、模擬面接、企業訪問等） |
| 初期投資 | 1,000万～1,500万円  |
| 収益性  | 月間売上800万円、月間営業利益：300万円<br>（営業日数、人員配置、地域など諸要件による）                              |

就労A事業は、合計3名の人員（サービス管理責任者1名、職業指導員1名、生活支援員1名）で開始することが可能です。ここに追加人員を配置することで加算が得られます。

どのような業務を行うかで必要面積は異なりますが、およそ20坪のスペースがあれば十分であるといえます。運営形式としては、例えば梱包作業やデータ入力など、事業所内で行う業務と、清掃など施設外で業務を委託を受けて行う「施設外就労」と呼ばれる形式があります。

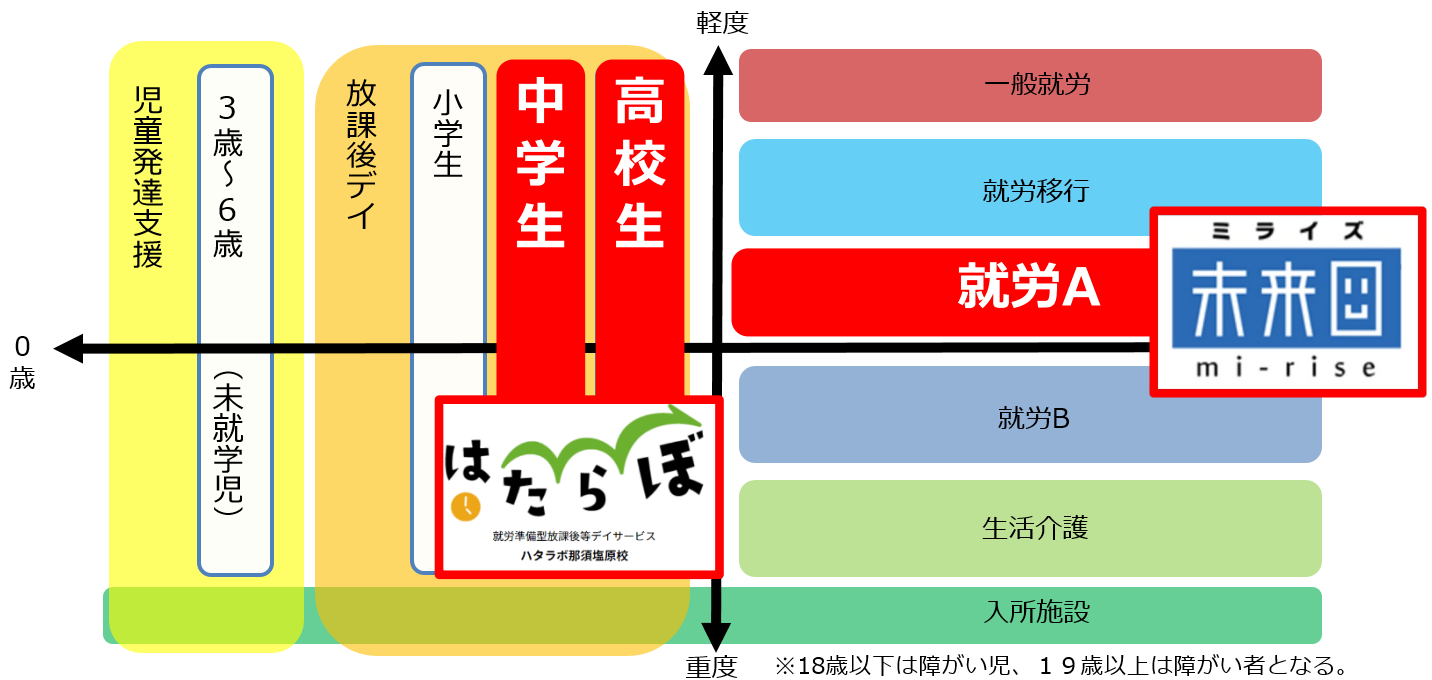
基本的に、就労Aの主目的は障がい者を一般就労させることにあります。収入源は「障がい者が取り組む業務で得られた収入」と「国からの収入」の2つがありますが、障がい者の給与は前者から全て支払うことが理想です。そのためには、障がい者のサポートや教育を十分に行わなければなりません。

サポートの面においては、日々の体調管理から業務の進め方までを支援する必要があります。その点、施設外就労で清掃業務に従事する場合は、既に清掃に慣れた職員を障がい者の指導・サポートに充てることのできるため、効率化を図ることが可能なのです。

# 障がい福祉事業展開の全貌

## 就労継続支援事業を軸とした障がい福祉事業展開

### 「障がい福祉ワンストップサービス展開」への布石



日本の福祉サービスは、「障がいの重症度」と「障がい者の年齢層」によって業態が分かれており、未就学児～小学生、中高生、そして成人に至るまで、年齢層に応じて支援の形がすでに用意されています。

株式会社ミライズとしては、成人を対象とした就労継続支援A型に参入し、一般就労の実績も出てきています。もちろん、今後優れた実力を持つ利用者がある場合は、本業である有限会社 栃木ビルサービスでも雇用していきたいと考えています。その場合は、人材不足の問題解消により直結していくことになるでしょう。

2019年6月には、障がいを持つ中学生・高校生を対象とした「就労準備型放課後等デイサービス」を新たにオープンしました。今後は、未就学～小学生をターゲットとした放課後等デイサービスの開業も視野に入れていきます。

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ます。

# なぜ、障がい福祉事業なのか？

今回は、母体を清掃業に持ちながら、障がい福祉業界で活躍されているミライズ様の事例をご紹介します。いかがでしたでしょうか？  
以下に、改めて障がい福祉業界の魅力をまとめました。

## 社会性(地域貢献×法人の価値アップ)

★障がい者の活躍の場を作り経済的自立を達成することができる！

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。

★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。

## 収益性(安定した収益性 & 展開しやすさ & 差別化の行いやすさ)

★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る。  
障がい福祉事業のおかげでこの好循環を維持できている。

★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る！

初期投資が少ない。そのため高稼働率を早期達成することで、スピード展開が可能。

★競争環境が緩い障がい福祉事業では差別化ができる！

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おり、  
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。

## 人材活用と教育性

★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。  
また、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  
貢献していただくことができる。

★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、働く中で清掃業務やその他の業  
務にも興味を持つ人材も多い。  
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。



# 止まらない人材不足・人件費高騰の時代に…

## 新潮流「障がい者雇用」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、人材不足と人件費高騰が社会問題となっており、清掃業界にもその影響は如実に表れています。新しく、盤石な経営の「柱」となる事業を模索しておられる経営者の方も多いのではないのでしょうか？

清掃業界の一番の課題は、人の確保と業務です。

さまざまな媒体を使って採用を試みても、中々よい人材と巡り合えない・定着しない…。経営者サイドとしてはなるべく人件費を抑えたいが、現場スタッフの中には給与に対する不満をお持ちの方も出てくるかも知れません。更に、シルバー人材サービスの台頭もあり、ひしめく競合の中でいかに収益性を上げるかがポイントとなっています。

もし、どんな時も清掃業務へ真面目に取り組み、職場に定着し、かつ人件費を大幅に削減できたとしたら。そんな人材が集まり、更に多くの業務を獲得できたとしたら…。

今回の成功レポートは、清掃業界から障がい福祉事業へ新規参入、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法人、

**株式会社 ミライズ様**を特集いたしました。

清掃業界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
- ・ 障がい者は増えている

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を確保するかは喫緊の課題です。

一方、障がい福祉サービス利用者は936万人利用者数は多くなっています。

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
- ・ 就労継続支援事業のポイント

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

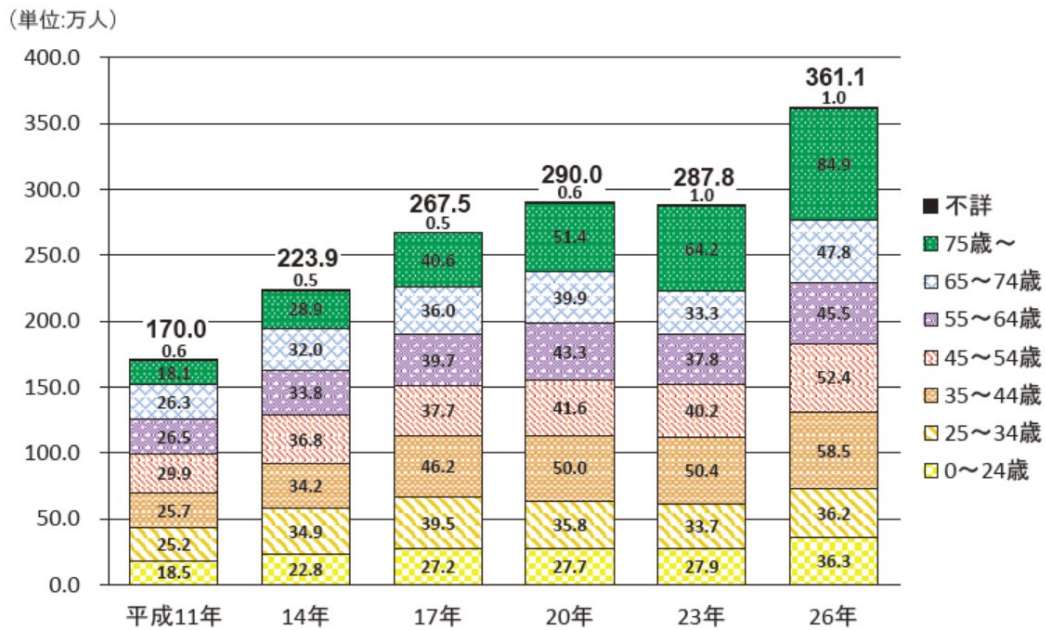
これらを満たしていれば、高い収益性と社会性を実現することが可能です！

# 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)、知的障害者は約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)となりました。下記は精神障がい者の推移を表したデータであり、今後も増加することが予想されます。

■ 図表4 年齢階層別障害者数の推移 (精神障害者・外来)



※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

## 障がい者の労働力化へ注力している

国は、少子高齢化が進む中でも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。障がい者の労働力化へ注力している現状があります。

人口減少社会である日本においては、15歳~64歳の生産年齢人口の減少が顕著である。成長戦略における名目成長率3%の目標を達成する上でも、生産年齢人口及び労働力を維持する必要がある



障がい者

**2018年**

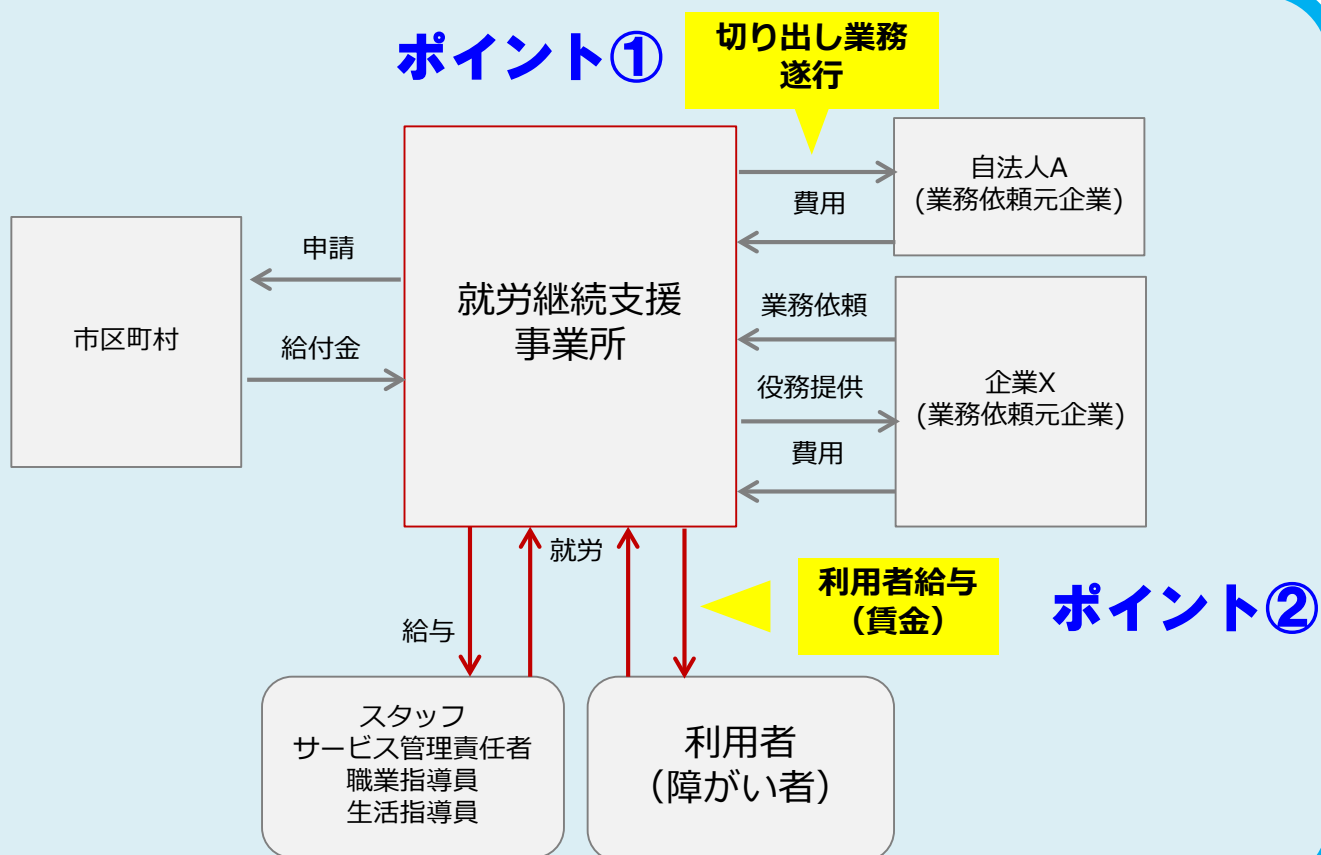
法定雇用率の引き上げ2.2%へ

**2021年までに**

障がい者の実雇用率 2.3%達成へ

# 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？

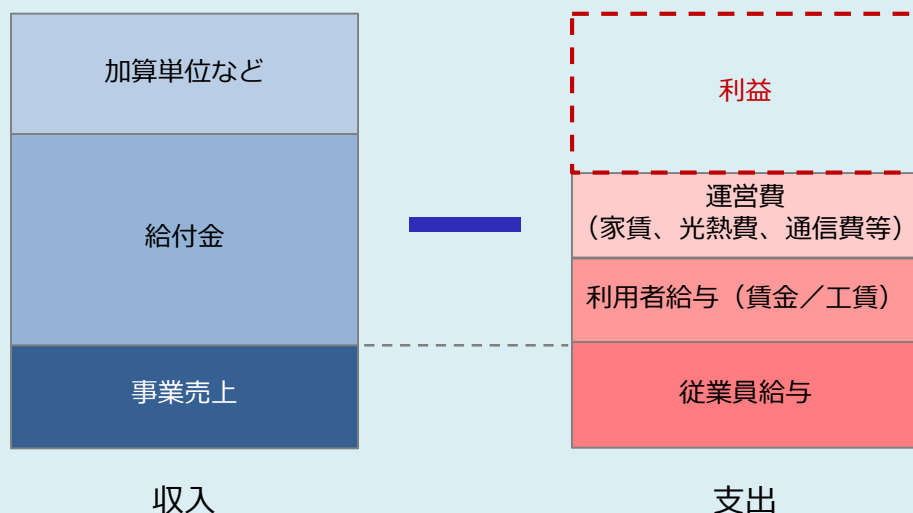
## 就労継続支援事業の概要



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。清掃業界の法人と就労継続支援事業の相性が良い最大のポイント①は、**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に関して、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

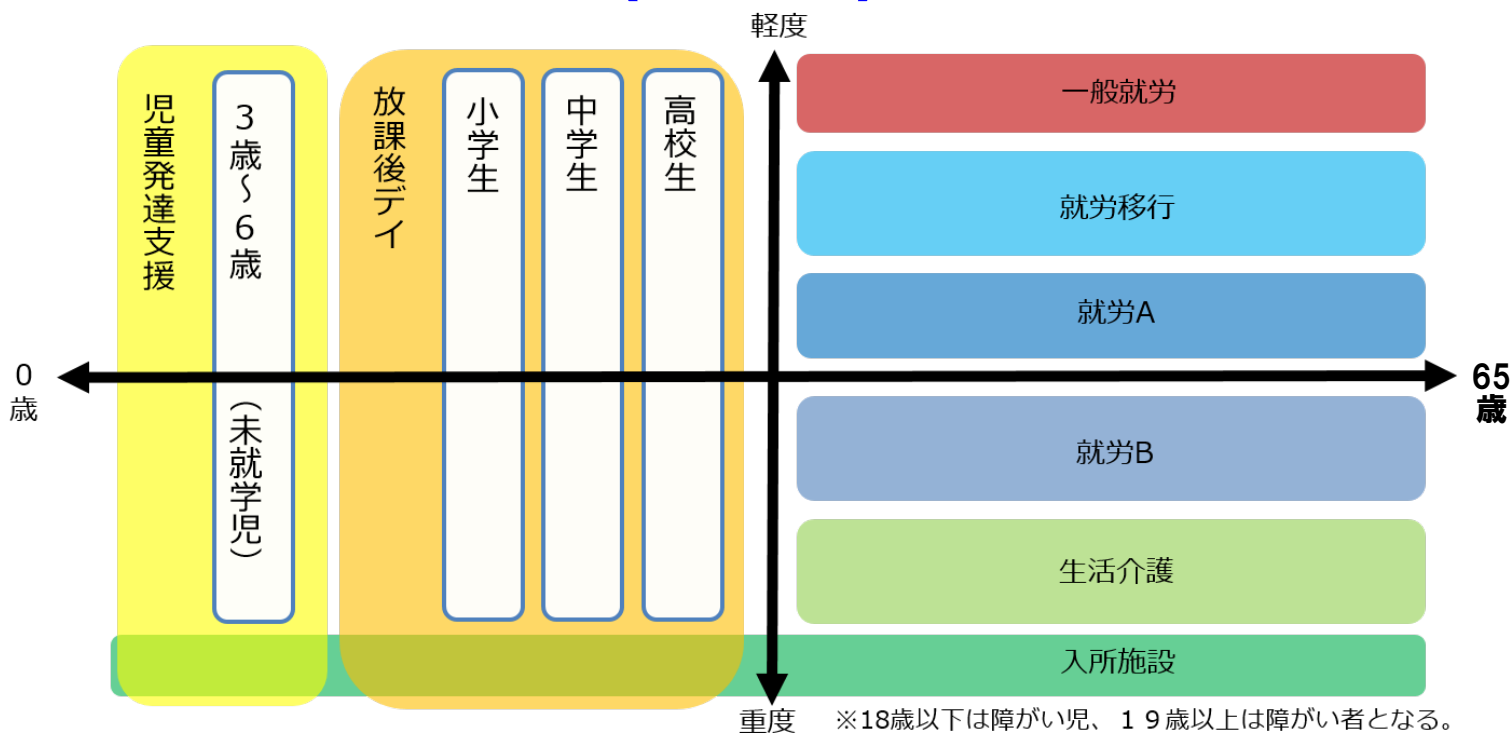
## 就労継続支援事業の収支構造



就労継続支援事業の収支構造の概要は上記の通りです。

# 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

障がい福祉事業は利用者(障がい者)の年代ごとに分かれています



## ワンストップサービス構築で売上3億、営業利益1億

|       | 対象               | 事業         | 専門業態    | 定員<br>(名) | 売上<br>(万円) | 事業活動資金<br>収支差額<br>(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      | 就労準備    | 10        | 3000       | 1000                   |
| 障がい福祉 | 軽度精神、知的          | 就労移行       | I T 特化型 | 20        | 5000       | 2000                   |
|       | 中軽度精神、知的         | 就労継続支援 A   | 清掃特化型   | 20        | 5000       | 2000                   |
|       | 軽度精神             | 就労継続支援 A   | I T 特化型 | 20        | 5000       | 2000                   |
|       | 中軽度精神、知的就労移行支援 B | 就労移行支援 B   | メダカ     | 20        | 5000       | 2000                   |
| 合計    |                  |            |         | 120       | 32000      | 12000                  |

日本では、ニーズの高さに反してワンストップサービスを構築している法人が殆ど無いのが現状です。

これを構築した場合、**事業活動収入としては3億円、事業活動資金収支差額としては1億円以上を達成可能**であり、地域のニーズに応える形で大きな信頼を寄せられるというメリットもあります。

次頁では、ワンストップサービスを構築された法人の成功事例をご紹介します。

# 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

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、弊社お付き合い先様の成功事例をご紹介します。

1

### 地域の福祉ニーズに応じてワンストップサービスを構築 社会福祉法人A様(東北エリア18万人都市)

#### 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、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なりましたが、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」を開業させました。その後開業させたのが「就労準備型放課後等デイサービス」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。大人と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更に拡大しています。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した。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。

#### 2年で5事業を展開中

- 2014年 2月 就労A・B事業所を開設
- 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型放課後デイ
- 2018年 4月 中高生向け就労準備型放課後デイ
- 2018年 6月 小学生向け運動学習型放課後デイ
- 2018年11月 音楽特化型児童発達支援・放課後デイ
- 2018年12月 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チャレンジ



←就労準備型放課後等デイの様子

# 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

## 2 ワンストップサービス構築 創業4年で10事業！ 4年連続黒字、毎年売上1.5倍を実現！

合同会社B様(関東エリア10万人都市)

### 障がい福祉参入の動機

障がい福祉サービスを行う社会福祉法人で勤務する中で、障がいも重くとも働くことを生きがいにしていて障がい者の方々と接し、「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年に参入を決意しました。船井総研から放課後等デイ新規参入セミナーのDMが届いたことをきっかけに、就労系福祉サービスに加えて放課後等デイを開業するに至りました。

### 怒涛の成長スピードを支えたもの

早い時期に障がい福祉事業を成長させることができた要因としては、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たことや、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、信頼を頂いたこと等が挙げられます。また、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、市の状況に合った事業を展開することができました。

### ワンストップサービスの完成と今後の展開

もともと18歳以上を対象としていた就労系福祉サービスに加えて、小学生・中学生・高校生向けの放課後等デイサービスを開業することで、子どもから大人までを切れ目なく支援できるワンストップサービスの形が完成しました。現在は、多事業の展開により、地域から頂いた相談案件を逃すことなく受けることができ、法人の収益の重要な柱となっています。

今後はさらに、未就学(小学生未満の児童)を対象としたサービスの展開や、保護者から特にニーズの強いグループホームの強化、管理者・後継者の育成や採用強化、地域のニーズや社会資源の需給バランスを把握し、未参入の事業にも挑戦していきたいと考えています。

### スピード展開、来春には17事業へ

- 2014年 5月 就労移行と就労Bの多機能型を開設
- 2015年 5月 就労A事業所を開設
- 2016年 4月 就労B事業所を開設
- 2017年 5月 船井総研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所を開設
- 2018年 4月 就労B指定管理
- 2018年 4月 就労支援センター委託
- 2018年 4月 障がい者等相談支援センター委託  
市内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 4月 **音楽療育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

# 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

## 3 本業の清掃業を活かし、就労支援事業を付加

本業が清掃業であるという強みを生かし、就労継続支援A型事業を新たに付加されました。本業で請け負っている清掃現場に障がい者が加わったことで、スムーズに日々の業務をこなすことが出来ています。また、地域の更なるニーズに応える形で、就労準備型放課後等デイサービスを展開されています

**株式会社C様(東海エリア40万人都市)**

## 4 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)**

## 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)**

# 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

## 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)**



## 清掃業向け

# 障がい者活躍成功事例発表セミナー

東京会場 2019年11月19日(火)

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

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。

障がい事業への新規参入にあたり、清掃業は無数の可能性を秘めているといえます。

今回のセミナーでは、清掃業をご本業とする法人が障がい福祉事業の参入で成功するための方法をお伝えします。

たった数時間で清掃業から障がい福祉事業へ参入するモデルの全てが分かるようにプログラムを構成しております。

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、

清掃業から障がい福祉事業に新規参入で成功されている経営者様をお招きします。

障がい福祉事業が今後伸び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<br>船井総合研究所  | 障がい福祉業界動向<br>今後求められるポイント         |
| 第二講座 | <b>特別ゲスト講師</b><br><b>株式会社ミライズ</b><br><b>代表取締役</b><br><b>真船 貴之氏</b> | <b>障がい福祉事業新規参入の<br/>成功事例大公開！</b> |
| 第三講座 | 株式会社<br>船井総合研究所  | 成功のために必要なポイント                    |
| 第四講座 | 株式会社<br>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                                       |                                  |

## ゲスト講師

### 株式会社ミライズ 代表取締役 真船貴之氏

栃木県那須塩原市（人口12万人都市）にて、清掃業を本業とする有限会社 栃木ビルサービスから、「株式会社ミライズ」を設立、障がい者と雇用契約を結び、業務に従事してもらう就労継続支援A型事業をスタートさせる。本来、障がい者に従事してもらう業務を獲得するところから努力を要するところ、清掃業が本業であるという強みを生かし、本業の清掃業務から障がい者にも担当できる部分を切り出す工夫を行い、収益化している。社会性の高さが地域での信頼に繋がり、立ち上げから4年となる現在も月間約5～10件の新規利用の問い合わせが続いている。



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  
福祉チーム

## 中谷 文哉

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

## 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  
地域包括ケア支援部  
地域包括ケアグループ  
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。

|       |  |   |  |
|-------|--|---|--|
| 日時・会場 | 2019年 <b>11月19日(火)</b><br>船井総合研究所 五反田オフィス<br>〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1<br>JR五反田駅西口より徒歩15分   | 開催時間<br>開始 <b>13:00</b> ▶ 終了 <b>16:30</b> (受付12:30より) | 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。<br>また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。 |
| 受講料   | 一般企業 税抜 35,000円(税込 <b>38,500円</b> ) / 一名様    会員企業 税抜 28,000円(税込 <b>30,800円</b> ) / 一名様<br>※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。<br>●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●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。<br>●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頂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)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。 |   |  |
| お申込方法 | 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。<br>受講票はWEB上でご確認いただけます。<br>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。<br>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、下記申込み担当者までご連絡ください。  |   |  |
| お振込先  | 下記口座に直接お振込下さい。<br>《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785896 口座名義:カ)フナイソゴウケンキウシヨ セミナーグチ<br>お振込口座は当セミナー専用の振込先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。   |   |  |
| お問合せ  | 明日のグレートカンパニーを創る <b>株式会社 船井総合研究所</b><br><b>TEL:0120-964-000</b> (平日9:30~17:30)    FAX: <b>0120-964-111</b> (24時間対応)<br>●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:藤光   |   |  |

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。

**清掃業向け障がい者活躍成功事例発表セミナー** **FAX:0120-964-111**

|                          |      |     |        |         |    |                |  |
|--------------------------|------|-----|--------|---------|----|----------------|--|
| お問い合わせNo. <b>S052931</b> |      |     |        |         |    | 担当: <b>天野宛</b> |  |
| フリガナ                     |      | 業 種 | フリガナ   |         | 役職 | 年齢             |  |
| 会社名                      |      |     | 代表者名   |         |    |                |  |
| 会社住所                     | 〒    |     | フリガナ   |         | 役職 |                |  |
|                          |      |     | ご連絡担当者 |         |    |                |  |
| TEL                      |      |     | E-mail |         | @  |                |  |
| FAX                      |      |     | HP     | http:// |    |                |  |
| ご参加者氏名                   | フリガナ | 役職  | 年齢     | フリガナ    | 役職 | 年齢             |  |
|                          | 1    |     |        | 2       |    |                |  |
|                          | フリガナ | 役職  | 年齢     | フリガナ    | 役職 | 年齢             |  |
| 3                        |      |     | 4      |         |    |                |  |

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus     その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

**【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、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。
- 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(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。