

今、新規・事業所立上げならこの業態

3教室で利用者**130**人を支援!

中学生・高校生向け

就労自立準備型 放課後等デイ

特別インタビュー

就労A3事業所で110名の障がい者を雇用し全国トップクラスの一般就労実績を元に就労自立準備型放課後等デイを3教室展開!

- 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 **就労支援ノウハウ**を活用し、将来的な
就労・自立のプログラムを構築!
- 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!



株式会社 マルク
北野 順哉氏

- ・ 就労継続支援A型事業で日本初の上場!
- ・ グレイトカンパニーアワード2019
社会貢献賞受賞

3分で読める成功事例レポート今すぐチェック!

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S056502 就労準備型放課後デイ参入セミナー

■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:中谷(なかに)

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



TOKYO PRO Market上場!

110名の障がい者の
仕事を創出・運営する
ノウハウで放課後等デ
イを3教室展開!

株式会社マルク

代表取締役 北野 順哉 氏

- 愛媛県で就労継続支援A型を3事業所、就労自立準備型放課後等デイサービス3事業、相談支援・定着支援事業を運営。
- 資本関係のある親会社はなく、大手企業が少ない地方都市で地域の中小企業から生産活動を受注し、110名の利用者の生産活動収入を獲得している。
- さらに毎年A型事業から10名前後を一般就労に送り出している。
- 就労支援のノウハウを活用し、放課後等デイサービスからの就職・進学率100%を達成。

受賞歴・掲載実績

- 社団法人日本テレワーク協会 第9回テレワーク推進賞 奨励賞
- 総務省 四国総合通信局 局長表彰
- 総務省「情報通信白書」掲載
- 経済産業省「ソーシャルビジネス・ケースブック」掲載
- 松山商工会議所 第3回わが社のCSR顕彰「見せる化」大賞
- ソーシャルプロダクツアワード2013 生活者審査員賞
- 坂本光司ゼミ著「幸せな職場の作り方」掲載
- 松山市 シティプロモーションまちかど案内情報発信事業 最優秀賞
- 船井財団 グレートカンパニーアワード2019 社会貢献賞



愛媛県松山市で、障がい児・障がい者の一般就労・自立をサポート！

同社は2006年に愛媛県初の障がい者就労継続支援A型事業所を開設し、現在は合計**380名以上の障がい者・児に対して**個々の特性に応じた就労や自立の支援、就労後の定着支援を提供しています。

放課後等デイサービス事業においては、障がいのある児童に対して、早い段階からの自立へのサポートが重要であると考え、将来的な就労や自立の準備に特化した療育プログラムを提供していることが特長です。その一方でA型事業においても、企業から業務を受託するための営業や業務の切り出しについて工夫もされています。2018年に給付金が給与実績に応じて支給されるように変更されたタイミングでは撤退した事業者が多数出たにも関わらず、信念のある取り組みを続けてきた同社は増収増益を果たしています。

一般就労の実績は累計60名以上とA型事業においては全国トップクラスであり、放課後等デイサービスにおいても高校、特別支援学校卒業後の就職・進学率は100%となっています。

2019年3月、東証TOKYO PRO Marketに障がい者就労継続支援事業として日本初の上場を果たしました。「障がい者が当たり前になれる社会を実現したい」という思いで、障がい者の社会参加を促す活動を拡げております。

就労支援の経験から 放課後等デイサービスを開設



放課後等デイサービスを開設した経緯

中谷（船井） 就労継続支援A型の運営から放課後等デイサービスを開設されました。開設に至った経緯を教えてください。

北野氏 就労支援を運営している中で、一般就労するためには児童期、特に障がいをお持ちの中学生・高校生世代の支援がもっと必要であると実感していました。

「障がい児に対して、本人の可能性を広げ、保護者様の不安を軽減し、障がい者雇用の促進につながるような事業がしたい。」とっていました。そこで、マルクグループのこれまでの就労支援のノウハウと実績を活かした新しい形の放課後デイである**「就労自立準備型」放課後等デイサービス マルクスコラ**を開設しました。

就労自立準備型放課後等デイサービスとは

中谷 (船井) **就労自立準備型放課後等デイサービス**とはどんなモデルでしょうか？

北野氏 放課後等デイサービスは小学生向けの療育をされている事業所が多いですが、マルクスコラは一般就職・自立を目的とした主に中高生向けのプログラムであるという点が大きな違いです。
「楽しみながら働く基礎を身につけ未来に備える、就労・自立の準備のための『塾』」というのをイメージしております。

maruc group



マルクスコラ



●生活スキル

- ・整理整頓
- ・スケジュール管理
- ・お金について
- ・公共交通機関の利用



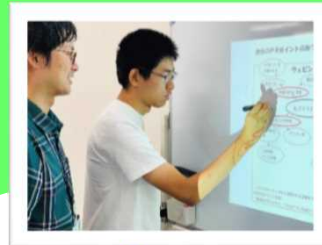
●働くスキル

- ・就労や自立に向けて
- ・職業体験
- ・PCスキル
- ・プログラミング



●コミュニケーションスキル

- ・総合的なスキル (共感・協調・自己表現)
- ・相手の気持ちを考える
- ・自分の気持ちを伝える
- ・感情のコントロール



●社会性スキル

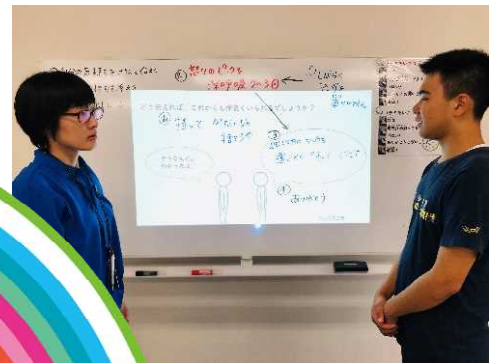
- ・敬語
- ・身だしなみ
- ・ボランティア体験



就労自立準備型放課後等デイサービスとは

中谷 (船井) 具体的なプログラムを教えてください。

北野氏 学校卒業後に社会人として自立するために必要な療育プログラムを提供しています。「あいさつ・敬語の使い方」など基礎的なことから「仕事体験・面接シミュレーション」のような実践的なことまで、コミュニケーションスキルを中心に総合的なスキルアップができるように支援を行っております。



障がいをお持ちのお子様は、地域の特別支援学校や普通学校の特別支援学級に通われています。学校では特性に合わせた支援がありますが、放課後や学校休業日の時間に我々のような放課後等デイサービスを利用することでさらにキャリア教育を推進することができると考えています。

就労支援との親和性

中谷 (船井) 就労支援から「就労自立準備型」を立ち上げられたことによる相乗効果はありましたか？

北野氏 非常に相乗効果はありました。就労支援を行っておりましたので高校卒業時に一般就労する際、「何が課題になるか」が明確に分かっていたことが良かったです。
マルクグループでは「送り出すA型」をコンセプトにしており、これまでA型事業としては60名以上の障がい者の方を一般就労まで支援してきました。そのため**障がい者を雇用したい企業のニーズがわかり、プログラムに反映させることができました。**
実際、マルクスコラでは、就労継続支援A型でのノウハウを活用しています。一般就職という1つのゴールを知っていながらプログラムを構築・支援ができるのは大きな強みになると思います。

マルクの放課後等デイサービスで解決！



A型事業所で実践している就労支援のノウハウを水平展開

- ・基礎的な職業訓練の実施
- ・健康管理指導、相談支援、障がい特性と対応
- ・個々の可能性を見出す
- ・ソーシャルスキルトレーニング (SST)
- ・一般就労にむけたトレーニング (就職支援)
- ・実習等の機会の提供
- ・企業、行政、教育機関との関係性が深い
- ・就労系事業所とのネットワークが広い

また、就職後の定着の課題として、特にコミュニケーションスキルが重要であると考えています。

そういった部分も逆算で支援できていることが強みになると思います。

卒業生の進路状況

年度	人数	一般企業	福祉的就労	進学
28	3名	2名	1名	0名
29	4名	2名	2名	0名
30	5名	2名	2名	1名

開業後の集客・多店舗展開について

中谷（船井）マルクスコラ開業後の状況はいかがでしょう。

北野氏 他にはない差別化された内容でしたので、利用者は順調に集まっています。

現在は就労自立準備型モデルを3教室運営しており、利用者は開業半年の教室含めて約130名となっております。

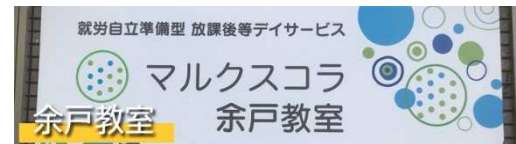
学校卒業後に一般企業へ就職された方も多数おり、事業性と社会性が高いレベルで両立できていると思います。



2016年10月開所



2018年5月開所



2019年6月開所

法人としての今後の展望

中谷（船井）マルクグループの今後の展望をお聞かせください。

北野氏 2019年3月5日に**東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式上場をしました。**障がい者就労継続支援事業としては日本初の上場です。上場した理由は、

① 意義的要因

障がい者が約7割の企業が上場することによって、障がい者を戦力として活用することを証明し、日本の労働市場、障がい者雇用への大きなメッセージを発信。

② 事業的要因

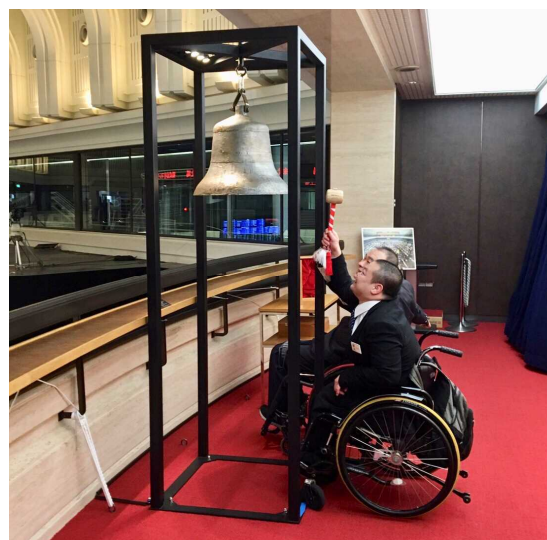
上場による信用の拡大を採用・利用者獲得につなげるブランディング。

③ 承継的要因

会社をどのような形で次の世代へ承継していくのか、という事業承継問題の解決。

単なるIPOではなく、特に経営理念の実現（意義的な要因）を第一の目的とし、社会を変えていくためのメッセージと、経営課題の解決を両立させていくことを実現させました。

法人としての今後の展望



北野氏 今後は、ニーズの拡大が見込まれる、就労自立準備型の放課後等デイサービス「マルスコラ」の拡大を中心に、新しい就労支援事業へも取り組んでいきたいと考えています。

マルクが運営している就労自立準備型の放課後等デイサービスは、障がいのある児童が成長するにつれて顕在化する、「就労」や「自立」という課題に向き合ってその解決に取り組んでいます。障がいのある児童を取り巻く様々な課題の解決にも繋がります。

これらの社会へのニーズの高まり実感していますので、この事業の教室展開を広げて数年以内で30教室体制へと成長させたいと考えています。

また、同様に当社の一般就労につなげる力「送り出すこと」の強みを抽出した、就労移行支援事業への進出も図り、今後より高まる障がい者雇用ニーズに対応できる展開をしていきたいと考えています。

誌上 特別講座

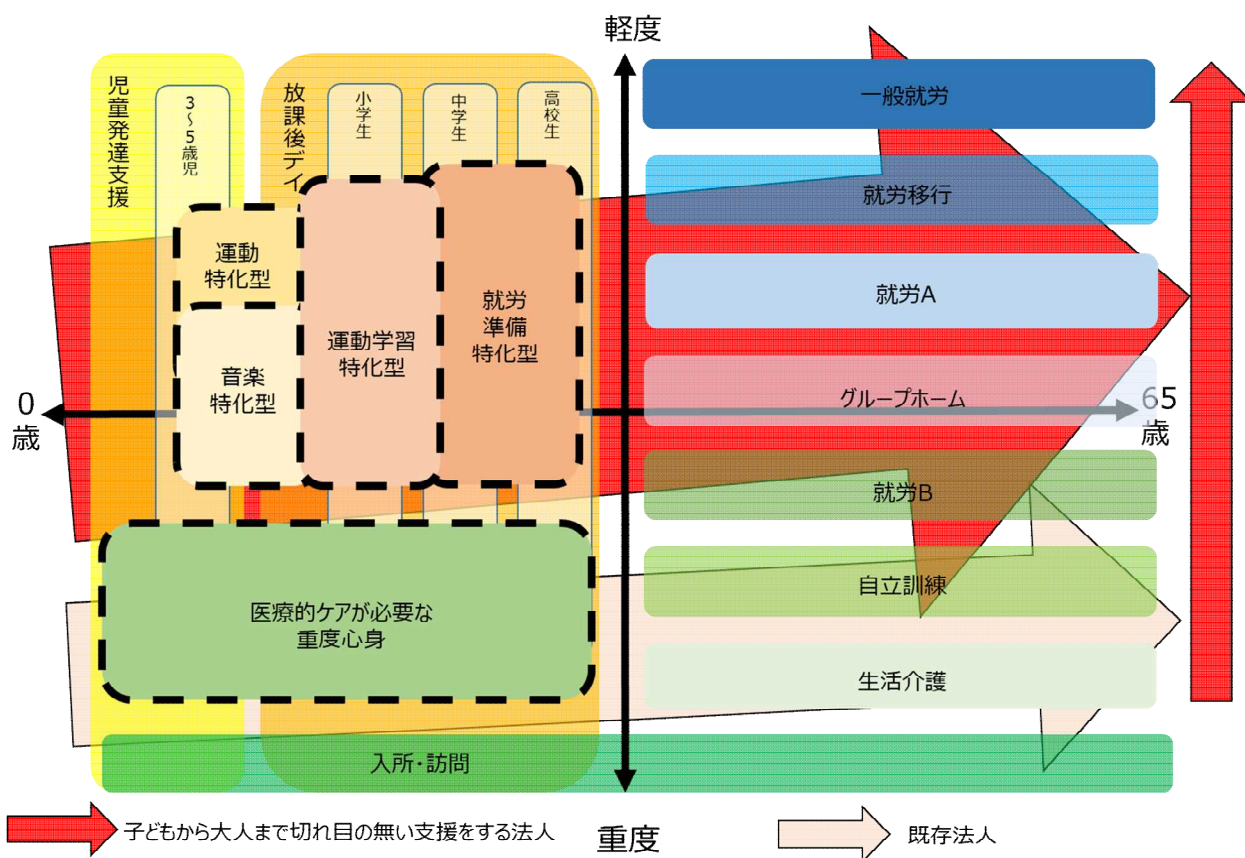
中高生向け放課後等デイサービスを 開業することがワンストップサービスを 構築する第一歩

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
チームリーダー
マーケティングコンサルタント
中谷 文哉



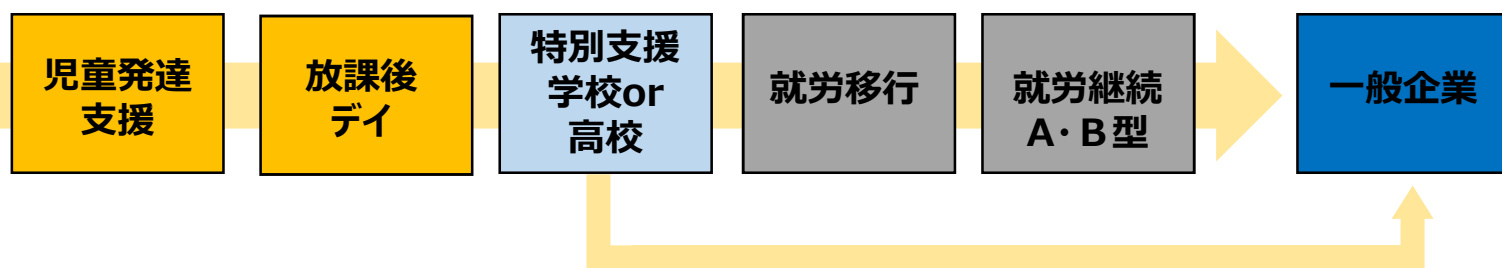
地域に必要とされるワンストップサービス



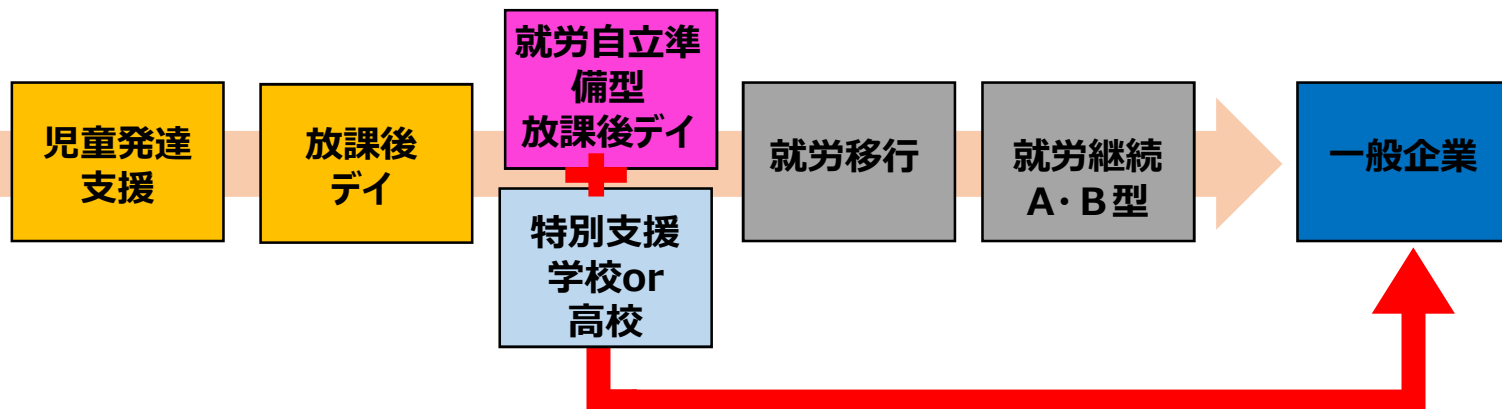
障がい福祉の事業は入所から就労支援、放課後等デイサービスと多岐にわたっていますが、どの事業も年々事業所数が増加しており、今も増え続けています。また、事業所数が多い放課後等デイサービスであっても、マルク様のような自立支援のための明確なコンセプトを持っている事業所は少なく、地域のニーズはまだまだ潜在しています。

マルク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。就労自立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就労自立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、留守番ぐらいい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。

そこに就労自立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

障がい児・者の成長・自立・就労に向けたワンストップサービスとは？

ワンストップサービスを展開するために

障がい福祉サービス業の多くは零細企業が多く、特化したスキルを持たず事業所を展開しているところがほとんどです。またマーケティング発想に乏しく、営業力も弱い企業ばかりが散見される状況です。

今のままでは障がい者の一般就労のために地元の企業とつなげられる営業力を保有する企業は都市部を除いて皆無という状況です。障がい福祉サービスの最大の目標である一般就労の実現は困難な状況です。

船井総研では年代別に子どもの成長に合わせた成長・自立・就労につながる専門特化したスキルを保有する事業所展開を進めております。

就労支援から放課後デイに新規参入されると、地元企業の採用ニーズを把握できているわけですから、企業のニーズにあった職業訓練、個別サポート、試験雇用、一般就労、定着をサポートができるのです。

短期間に地元密着の一般就労地域一番になれることが予想できます。

就職したい障がい者、人手不足を解消したいクライアントをつなぐことができる環境にあります。

旧態依然とした業界に成長・自立・就労をワンストップでというキーワードで切り込めば3~5年で下記のような事業を構築することが可能です。

■人口15万人の地方都市で粗利3億円、営業利益1億円のワンストップサービスモデル

分野	対象	事業	専門業態	定員 (名)	粗利 (万円)	営業利益 (万円)
児童福祉法	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
障がい者 総合支援法	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	就労移行支援	事務、 軽作業特化型	20	5000	2000
合計				120	32000	12000

※どの事業も初期投資は500~1000万円、単月黒字6カ月目、回収は2年前後！

就労自立準備型放課後等デイサービス成功のポイント

1 日本でまだ少ない中高生向け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「就労自立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、就労自立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。

以上のように就労自立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「就労自立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。

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！

就労自立準備型 放課後等デイ参入セミナー

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

2020年2月25日(火) 13:00~16:30

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、就労自立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。

就労自立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「就労自立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時間で就労自立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. 就労自立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. 就労自立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自立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自立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！

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
り分かる！

就労準備型放課後等デイサービスの事例



就労準備型放課後デイ参入
コンサルティングは
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/日、登録者35～40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	1,000万円前後

20法人の方々には概ね3～6か月で単月黒字化を達成されておられます。

そして今回は、“**就労自立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。

“就労自立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自立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。就労自立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、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 チームリーダー
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 株式会社 マルク 代表取締役 北野 順哉 氏 谷口 学 氏	就労自立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	就労自立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



株式会社マルク 代表取締役 **北野 順哉氏**



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「就労自立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 チームリーダー
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、就労自立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】
2020年 **2月25日** (火)
13:00~16:30 (受付12:30~)

ビジョンセンター東京駅前

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-17
新横町ビル7F
ビジョンセンター東京駅前

JR東京駅 八重洲北口・中央口 徒歩1分
(八重洲地下街直結、地下街18番出口 徒歩0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たしかねますので、ご了承ください。

【お問合せNo.】
S056502

ご参加料金

【一般価格】

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。

●ご参加料金のお振込みは、お申込み後速やかにお願い致します。●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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●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。

【会員価格】

28,000円(税別)(**税込30,800円**)/1名様

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。お振込み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.5785778
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.】
S056502

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	

お申込みはこちら



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

社長onlineプレミアムプラン (旧FUNAIメンバーズプラス)

・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。

※WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です

【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(TEL06-6204-4666)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。

