

障がい福祉事業を**収益柱に!**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

新規参入OK! 特許技術で売り上げ最大化!



コロナでむしろ**業績UP!!**

組み立て・封入作業よりも利用者の幸福度が抜群に高い!
高単価高粗利モデル!

オンライン開催決定!!

福祉

めだか
専門店

めだか

×

就労継続支援B型

青木三色めだか



野生めだか

エンタメ大手**エイベックス**

アパレル大手**デサント** × あやめ会 コラボ決定!

売上: **400**万円~**500**万円以上 最高工賃: **3**万円以上

営業利益: **200**万円以上 平均工賃: **25,000**円以上

株式会社あやめ会
代表取締役 青木崇浩氏

オンライン受講

コロナでも業績が伸びた就労継続支援B型×めだか

開催
日時

9月**24**日(木) **26**日(土), **10**月**1**日(木) **9**日(金) **14**日(水)

13:00~16:30 (ログイン開始12:30より可能)

コロナでも業績が伸びた就労継続支援B型×めだか

お問合せNO : S064073

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL: 0120-964-000 (平日09:30~17:30)

■ 内容に関する問い合わせ: 西田

■ 申し込みに関する問い合わせ: 天野

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

DMを読まれる前に...

皆様こんにちは！船井総合研究所の西田拓馬です。

『ん？めだか？』

表紙を見てこう感じられた方も多いのではないのでしょうか。

そう！皆様が想像された通り『めだか』です。

今回で就労継続支援B型×めだか セミナーも
今回で4回目を迎えます。
次第に全国でめだかモデルが増えていること、
大変嬉しく思います。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ **西田拓馬**

この文章をお読みの皆様は、少なくとも表紙を見てご興味を持たれたことと思います。
とはいえ、就労継続支援B型についてご存じない方も沢山おられるのではないのでしょうか？

就労継続支援B型（以下B型）とは、障がいを持たれている方々の中でも、
一般就労が難しいとされる方の就労先になります。年々事業所数は増加しており、
令和元年7月時点 国保連データによると、全国で**約12,000事業所**ございます。
B型事業所は、利用者の皆様に対し、将来の自立に向けた就労支援サービスを行うとともに、
様々なお仕事を提供し、給料（工賃）をお支払います。
しかしながら、**支払い工賃額は、全国平均で約15,000円と低く、**
大きな課題となっている現状です。

事業所数は年々増加、低工賃問題、このような現状ではありますが、
ご紹介する株式会社あやめ会様は

『**障がい未経験から障がい事業に参入**』にも関わらず、
現在は、日々問い合わせが止まらず、**平均工賃は25,000円、**
事業所売上は月400万円を超え、**営業利益は月200万円**
と脅威的な数字を出されております。

それは全て『めだか』がそうさせているのです。

- ・なぜ障がい事業×めだか なのか？
- ・なぜめだかなのか？
- ・他のB型事業所が苦戦する中成功できた要因は何なのか？

皆様の頭の中では、疑問が沢山飛んでいることでしょう。

このページの続きに、

株式会社あやめ会 青木氏の成功ストーリーを書かせていただきました。

皆様が抱かれる疑問の数々、少しばかり解決につながるかと思います。
是非続きをご覧ください。

就労継続支援B型×めだか モデル 成功事例様事例紹介

事例NO.1

シークレット

有限会社マイ・シティー

おさえん通りめだか販売店

代表取締役：市毛卓麻 氏

【参入動機】

現在放課後等デイサービスを2事業所、高齢者デイサービスを1事業所展開しています。就労事業へ参入するきっかけとなったのは、一つのアンケートです。放課後デイを利用いただいているその親御様へ、こども達の将来についてアンケートを行ったところ、こども達の将来に不安を抱えている現状を知りました。現在抱えているこども達へ、少しでも雇用の受け皿になれば、と思い、就労事業への参入を決意しました。就労事業の中でもB型事業に決めたのは、最も自由度が高い為です。取り組み次第でA型以上の工賃を支給することも、職業訓練へも積極的に行うことが可能です。そんな中船井総研のめだかモデルのDMを目にしセミナーへ参加。もともとあやめ会青木氏を知っていたこともあり、「ありきたりなB型」ではなく、オシャレでカッコいい変わった事業所を作りたい思いもあり、今回のB型×めだか モデルに参入を決意しました。

【参入前後】

そもそも茨城県水戸市には生き物を取り扱うB型事業所がありませんでした。その為めだかを育成し販売するB型をOPENするというだけで、行政や関係機関の方々に興味を持ってもらえました。事業所名は「おさえん通りめだか販売店」、その名前もすぐ覚えてもらいやすかったです。開所してみて感じたのは、知的障がいの方よりも圧倒的に精神障がいの方からの問い合わせが多いこと。オシャレでカッコいい事業所は、特に後天的な障がいが多い精神の方々からすると「働いてみたい」と思ってもらいやすいと感じます。生き物を扱うことは人間の思い通りに行かないことが多い反面、その仕事自体にすごくやりがいを感じてられます。日々変化するめだかや水質の状態、思い通りにいかないからこそめだか育成は難しいスキルであり、得た知識が武器になります。現在は水槽リース契約も8か所、通常のめだか販売に加え、生産活動のストックビジネス化も進んでおり利用者の皆様にも活躍いただいています。

【参入メリット】

「めだか」は話題性があり、利用者獲得に非常に有効です。とにかく認知してもらいやすい。また水槽リースによるストックビジネス&施設外就労で、給付も生産活動も最大化が図れます。あやめ会様よりご教示いただいている特許技術の用いた命水液は、めだか販売のリピーターを付けやすく、水産業界とも差別化が図れる為、更なる可能性をかんじています。

【今後の計画】

めだかを使った新しい業態での就労支援の展開を考えていますが、あくまで利用者のニーズがどこにあるのかをとらえ、放課後デイ→B型をはじめとした『生まれてから墓場まで』の一環した障がい福祉サービスの展開を考えています。

就労継続支援B型×めだか モデル 成功事例様事例紹介

事例NO.2



有限会社MSコーポレーション

就労継続支援B型 START WORK

管理者：北井大地 氏

【参入動機】

これまで、母体となる亀井整形外科医院では、身体障がい者の方々にリハビリテーションを提供してきました。多くの方が、身体機能の向上や日常生活動作の改善により、社会復帰や自立した日常生活を取り戻すことが出来るようになっておりました。これまでの亀井グループの経験やノウハウを用いることで、身体障がい者の方だけでなく、精神障がいや知的障がいの方への支援やお役に立つことが出来るのではないかと考えておりました。多くの就労継続支援B型の施設がされている生産活動内容としては、軽作業や清掃などが多く、実際に自分が利用者様の立場になって考えたときに、ワクワク出来るような内容では無かったので何か新しく楽しいビジネスモデルは無いかと探し考えておりました。そう思っていたさなか、船井総研からB型×めだかモデルのお話を頂きました。生き物を扱う事で『楽しさ』『やりがい』『責任感』『自主性』を感じながら、めだかを通して癒しや心のバランスを整えて、就労に向けた準備が出来るのではないかと考えてB型×めだかモデルへの参入を決意致しました。

【参入前後】

令和元年6月に参入を決定し、令和2年4月1日の開業を目標にしました。物件の確保に時間を要した為、めだかや備品の準備が最初の難関であると考えておりました。しかし、モデルケースとなる事業所があり情報の共有や意見交換を密に行うことで、大きなトラブルなく開業することが出来ました。

【参入メリット】

珍しいモデルであることから、問い合わせも多く、Webなどでの広報活動でも覚えて頂くことが多いです。また、めだかは老若男女問わず、親しみやすい生き物である事もあり、販売やリースも行いやすく、安定した生産活動が取得しやすいです。その為、ご利用者様の工賃も無理なく確保することが出来ております。

【今後の計画】

国の方針としても、『一億総活躍社会』を打ち出しており、障がい者の方も包摂され活躍できる社会を打ち出しております。それぞれの施設やスタッフが各障がいの病態や特性を把握したうえで、その方に合った柔軟な発想・提案・行動を提供できるように自己研鑽に努めなければならないと考えております。

就労継続支援B型×めだか モデル 成功事例様事例紹介

事例NO. 3



株式会社エンジョイ

めだか販売店エンジョイ

管理者：佐藤雅文 氏

【参入動機】

高齢者介護施設を営んでいる代表が以前、雇用全体の70%の知的障がい者でチョークを製造している「日本理化学工業」という会社を知ったのが障がい者施設運営に関心を持ったのがきっかけでした。そこで働く人が、作業方法の様々な工夫によって、高い品質の商品をやりがいをもってイキイキと製造している姿に非常に感銘を受けました。

社会貢献の方法を模索しつつこれといった考えも浮かばず時を過ごしている中、船井総研さん主催の「就労継続支援B型×めだか」のセミナーに参加し、生体を扱う新しい形の運営方法にこれなら利用者様がやりがいをもって取り組む事ができるのではないかと、社会参加への手助けができるのではないかと「就労継続支援B型×めだか」モデルへの参入を決意し、株式会社エンジョイを立ち上げました。

【参入前後】

令和2年4月1日に開所をしました。私共の地域でも他の就労継続支援B型事業所はありますが、やはりめだかという生き物を扱った就労継続支援B型事業所は珍しく、開所当初から各事業所様からの見学や、新聞メディアや市の広報にも取り上げていただきました。

【参入メリット】

めだかという生き物を扱った珍しいモデルの為、利用者様、相談支援員様から興味を持っていただくことが多く、利用契約に繋がる事が多いです。生き物という事でしっかりと飼育していかなければならず、仕事に対する責任感にも繋がります。また、めだかを飼育している、してみたいという方は意外に多く、販売、リース事業も含め安定した売上が確保しやすいです。

【今後の計画】

障がい者の雇用の促進等に関する法律の一部を改正する法律案が令和2年4月1日より施行され、今後障がい者の雇用が広がっていくと考えられます。その際我々のような、就労継続支援事業所の存在が重要になってくるのではないかと思います。事業所の意義をしっかりと認識し、障がい者の方々の力になれるよう全力で取り組んでまいります。

就労継続支援B型×めだか モデル 成功事例様事例紹介

事例NO. 4



社会福祉法人 幸知会

めだかファーム

管理者：保坂隆太 氏

【参入動機】

平成27年より放課後等デイサービスを開始し、現在まで運動学習モデル4事業・就労準備型モデルを1事業展開していく中で次のステップへのニーズの高さを痛感しました。
成人サービスを検討の中で今回のめだか×就労継続支援B型のモデルと出会い、その生産活動での収益性・時間に強く縛られない活動内容だったため、このモデルなら利用者様の支援の時間を確保しながら営業していくことが出来るなと感じました。
またパン製造や軽作業には無い、めだかの汎用性、作業をしながらもめだかに癒されながら仕事ができることは利用者様にとって大きな利点になり、通所を安定させ次なるステップへの希望となることもあり参入を決意しました。

【参入前後】

平成31年3月に参入を決め、令和元年11月1日の開所を目標に決定しました。物件は以前より放課後等デイサービス設立のために新築予定の物件に就労継続支援B型のスペースを追加する形で設計しなおし、令和元年10月に完成しました。生産活動の準備として、平成31年6月より事前にめだかを購入し既存の施設の一角で育成を始めています。最初は頂いた知識をうまく活用できずに失敗することもありましたが、モデルになるあやめ会様に質問や相談を行いながら進めてきました。
この経験から開所後は順調に育成を進めることが出来ています。

【参入メリット】

地域にパン製造や軽作業を主とした就労継続支援B型はいくつかありますが、水産業は地域・県内にはないため高い集客性があるように感じます。
若年層から高齢層まで幅広い利用者様の集客が出来ることもメリットです。
また、めだかの汎用性が高いので水槽リースなどの安定した生産活動を行うことが出来る。

【今後の計画】

施設外就労の円滑な導入を行い、1日40名の受け入れを目指し、それぞれの個性を生かす作業を取り入れていきたいと思っています。

- 1976年7月30日八王子生まれ、八王子育ち。
- 2004年日本初のめだか総合情報サイト「めだかやドットコム」設立。
- 改良めだかを日本中に普及させた第一人者
- 水質を浄化させるバクテリアの研究から、無換水の自然浄化システムを考案。
- 自然浄化システムにて飼育しためだかが全国観賞魚コンテストで総合優勝を飾る。
- 2016年バクテリアの特許を取得。
- 2016年株式会社あやめ会を設立し、
- 水産事業と福祉事業を主体とした福祉事業の展開を始める。
- 著書、メディア出演多数。



株式会社あやめ会
代表取締役
青木崇浩氏

【会社概要】
平成28年4月設立
同年10月八王子駅前に就労継続支援B型事業所開設。
理念は「支援者 利用者 双方の幸せを」
法人形態は株式会社としました。ご利用者の特性に合わせ、一般就労だけでなく社内ベンチャーや起業独立も視野に入れ、営利事業も応援できる形態とした。



株式会社あやめ会 就労継続支援B型×めだかモデル

株式会社を立ち上げ4年目。今や売り上げは月に400万円、営業利益は200万円。
今ここで『福祉×めだか』の原点を振り返る。

福祉との出会い 低賃金問題の現実

それは、あやめ会代表青木氏が体調を崩し、病院のベッドで寝たきりになったところから始まる。当時からめだかマニアだった青木氏。幸せな毎日を送る中、突如体調を崩し、これまで当たり前でできていたことが、突然できなくなった。ある日、めだかの飼育方法などを伝えるボランティアの誘いを、老人福祉施設や障がい福祉施設から受けた。日々高齢者施設の利用者に向けて1〜2時間、時には半日めだか講義のボランティアを行うことになる。



ベランダを活用し
めだかやバクテリアを育成中

ボランティアを行う中で、自分の話を聞いてくれる全員が笑顔になるその姿を見ることが、いつしか自分の生きがいになっていった。これまで縁のなかった福祉施設に対し、次第に強くなる福祉施設への興味。青木氏はのめりこんでいった。そんな中、ある新聞記事を目にした。

障がい者施設の低賃金問題である。

健常者と同じ様に働き、月間に得られる給料（工賃）は数百円〜数千円程度である現実に言葉が出なかった。と同時に、

『めだかがこの現実を変えられる』

そう頭によぎった。

『希少種めだかは1匹数万円の値がつくものもある』このようなめだかを売ることが、障がい者の工賃を上げることができるのではないかと。これこそが、今の

『福祉×めだか』モデルの原点となる。

就労継続支援B型

めだか

×

始動



めだかの影響力を
感じずにはいられない

あやめ会

青木氏の思い

低賃金問題の打開、そして現在の福祉的労働の価値を高めたいという想いが日々高まる中、私の強味である『めだか』を生かせる事業が就労継続支援B型であると考えた。

①サラリーマンのお小遣い分を保証。

②『一人の社員』として誇りを持てる。

③利用者が『毎日事業所に来たい!』

利用者だけでなく関わる全員が誇りを持てる会社を作りたい。

このような思いを胸に2016年10月あやめ会の就労継続支援B型『めだか販売店』がスタートした。事業を運営していく中、利用者がめだかに触れること、それは、近年急増している精神障がいを患う方に対する情緒安定、知的障がいをお持ちの方への情操教育に適していることが分かってきた。



黄金光めだか



白ダルマめだか

利用者・事業所

双方の幸せを

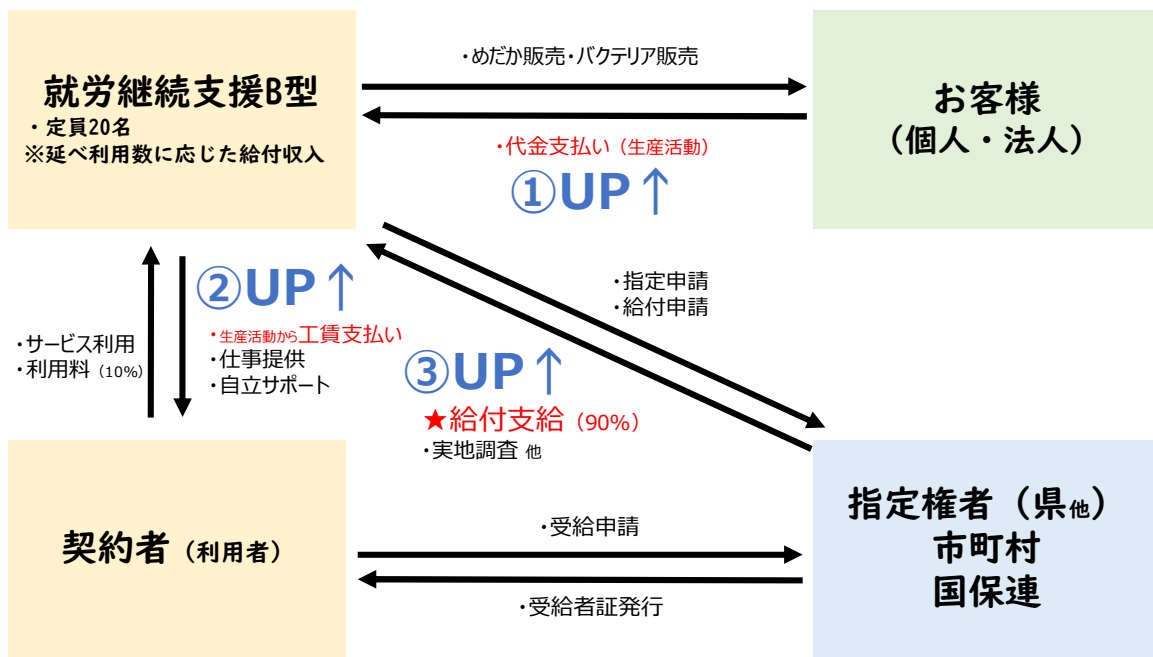
2016年10月に「めだか販売店」を開所し、全国平均工賃が約15000円のところ、

あやめ会は初月から利用者平均工賃**25000円**を実現できた。開所時1名の利用者からスタートしたが、「めだか育成&販売×福祉」という事業形態が口コミで広がりで**半年で25名**（一日の利用定員20名）の利用者が集まった。更に、驚くことに利用者の**通所率が90%**を超え、ほとんどの利用者が休むことなく事業所を利用する。（B型利用者の通所率は低くなる傾向がある）障がい福祉事業の売上ベースは、利用者が事業所に通うことで、行政より支給される給付金である。めだかを育てる責任感、販売する楽しさが、利用者に伝わり、その結果、通所率が向上、事業の所の売上も右肩上がりに成長した。勿論、めだかを通じた就労支援事業を行いながら、めだかの店舗販売も行っていく。

めだか生体、関連商品の月間売上は**50万円以上**。（シーズンによって変動あり）しかも、めだかは繁殖する為、原価はほとんどかからない。利益率が非常に高く、**原価率10%以下と低い**ため、**全国平均の約1.7倍の25000円を工賃とすることが**できる。

あやめ会の理念にあるように、『支援者、利用者の双方が幸せを感じる事ができる支援を』とは、まさにこのことだと感じる。

如何に利用者が『**利用したい**』と思う事業所をつくるか
めだかは一つのコンテンツ
他社にはない『めだかコンテンツ』は**圧倒的差別化**を実現！



めだか販売店の店内風景



めだかの育成&販売方法について学習している風景

ここで読者の皆様に『就労支援B型×めだかモデル』の成功要因についてお話したい。
このモデルは、確かな科学的根拠に基づいた、戦略の上で成り立っているということを。就労継続支援B型事業（限らず、障がい福祉事業に当てはまる）で成功するためには、できるだけ沢山の問い合わせをいただき、利用契約をしてもらい、そして利用者に沢山の事業所を利用してもらう必要がある。それは制度上、延べの利用回数に応じて給付金が支給されるからだ。（※上記図参照）では沢山の利用者に興味をもってもらい、そして継続的に利用してもらうためにあやめ会は何を行っているのか。それは次の事が考えられる。

圧倒的差別化

めだかコンテンツで差別化、利用者・関係機関・お客様を魅了する

圧倒的差別化で障がい福祉業界にメスを
『導かれた結果』はコロナ期間に業績アップ

●『めだか』コンテンツ

全国の就労継続支援B型事業所は、加工業、内職作業、飲食業がメインとなっている。めだかの専門店×就労支援事業を行っている事業所がない。競合がない中、『めだか』というキャッチーなコンテンツが利用者、その保護者、また利用者紹介を行っている関係機関の心を魅了する。利用者集客に苦戦する事業所が沢山ある中、めだかモデルは圧倒的に問い合わせを獲得しやすい。

●仕事内容の特徴

更に、仕事内容はB型の方でも取り組めるえさやり、やバクテリア投与などの簡単な仕事内容となっている。めだかを育成未経験でも、日々実施される『めだか講義』により、日々育成方法を学びながら取り組める。学校のような機能をなしている。毎日同じ業務をひたすら実施するのではなく、めだかを学び実践し、**自分が育てためだかを、お客様に説明し、販売することが出来る仕事**はB型には多くない。近年急増している精神障がい者からの問い合わせが多いことも特徴として挙げられるが、単純作業のみならず、このような働き方は**彼（彼女）達へのプライドの担保**となる。このニーズにこたえられる事業所が少ない現状、既に現時点でも大きな他社との差別化になるのだ。

項目	あやめ会	競合B型事業所
利用者獲得（集客）の特徴	●営業 ・めだかによる認知訴求効果大 ・見学,体験に来てもらいやすい (珍しい事業所で興味を持ってもらえる)	・営業
仕事内容	・めだか育成・販売 ・めだか講義受講 ・地域イベント参加 ・めだかカフェ	・内職業務・加工業務
仕事難易度	・簡単 (日々のめだか業務や講義受講) ・難しい→働きがい,やりがい (バクテリアの仕組みや接客レベル理解)	・簡単・難しい
仕事時間	・午前,午後,一日 (3パターンで利用者に合わせた勤務可能)	・一日中のケースが多い
利用頻度	・利用頻度が多い (ほぼ毎日) (担当水槽制による飼育責任感)	・体調の波によって利用キャンセル (休み) が多い
生産活動収入UP施策	・特許技術のバクテリア ・高単価めだかなど (1匹1万円も有り)	・単価交渉が難しいため数をこなす必要がある。
生産活動収入UPの懸念	・スタッフ残業なし ・納期なし	・納期がありスタッフが残業する傾向にある

●特許技術活用でお客様をリピート客化

また、あやめ会は普通のめだか専門店ではない。『水替えなし・匂いなし・手間なし』で、めだかを育てることが出来るバクテリアの特許技術を所持している。このバクテリアはあやめ会でしか購入できない。さらに、消耗品のため、効果を実感した人は毎月ペース程で店舗にリピート購入しに来てくれる。めだかをメインに販売するのではなく、『めだかの飼い方』を伝え、お客様に飼い方学んでいただくことで、おのずとめだかも売れていく。この技術は、全国の水産業、ホームセンター、アクアリウムショップとも大きな差別化になる。ここで生まれた売上（生産活動収入）は利用者の方々に還元することが制度上の決まりだ。つまり、めだかの売上は会社利益ではなく、利用者の工賃へとかわる。

就労継続支援Xめだかという業態で差別化を図り、めだか初心者でも取り組める難しくない仕事内容で、地域の認知訴求がしやすい。また、特許技術を活用することで、ペットショップ等販売の競合との差別化を図ることが出来る。その結果、1事業所あたり、月間売上は400万円・営業利益は200万・平均工賃は25000円を超える結果を招いた。この結果は全て、戦略に基づいた結果だと言えるのではないだろうか。

更にあやめ会では、これまでに利用者の自社雇用を3名行っている。『めだか専門員』として働きたいという利用者は多い。

元利用者が、現利用者のサポートを行うだけでなく、小学校理科の授業講師を行うなど、大いに活躍している。

景気に左右されない
コロナで業績が向上

コロナウィルス拡大により、様々な業種で売ダウン、離職が相次ぐ中、あやめ会はむしろ業績が上っている。障がい福祉業界は先述した通り、制度ビジネスである故に、売上の90%が給付金で成り立つ。延べ利用の数は売上に直結するが、コロナ期間中は行政の判断により、在宅支援による、利用者サポートを行うことで、給付を申請できた。これまで、体調を崩すなど、通所が難しかった人も、在宅支援が認められたことで、結果業績が向上したのだ。就労支援事業、特にB型においては一度事業所を閉めてしまうと、コロナ終息後、再び営業再開した際利用者が家から出てこないことも考えられる。結果、障がい福祉事業所の閉所も懸念される。少子高齢化が進む日本にとって、一人でも多くの方に自立してほしいといった国の意向が、制度ビジネスには反映されやすく、障がい福祉業界はコロナの影響が大きくプラスに働いた。

しかしながら、全ての事業所が業績向上したかというところではない。日々現場スタッフが関係性を構築していないことには不可能である。スタッフ、利用者間で、信頼関係を作る上でも、めだかというコンテンツは、非常に素晴らしいと言えるのではないだろうか。

めだか×エイベックス・めだか×デサント 同じ理念を持った仲間と共に・・・いざ全国へ

エンタメ大手エイベックス・アパレル大手デサントとのコラボが決定！あやめ会の成長は続く。



スキルだけでなく、
うまくやっていける人

初年度の一般就労へ繋がったケースは**2名**。
あやめ会では、パソコンや履歴書の書き方等、
職業準備性を重点課題とはしていない。人との
関りの中で、自分を表現する力、体調の好
調不良の波をどの様にコントロールするか、
一般企業就労を進めるには、

『組織の中でうまくやっていける人』

という判断を大事にしている。そのため一般
就労へ繋がった方は、現在でも定着し、元氣
に働かれている。昨年は一般就労された方が
6名。就労継続支援B型でこれほどの実績を
出していることも驚きである。

あやめ会の成長は続く
そして同じ理念を持った
方々と、全国で共に

開業から3年を過ぎた今、2年目には
『就労継続支援B型×めだか×カフェ』と
いう新業態を展開。現在めだか販売店、

めだかカフェの2つの就労継続支援B型事業で
利用者は**60名を超えている**。施設外就労を始
め、月間給付額のみで550万円以上で推移し
ている。また、コロナ禍で在宅の質を高める動
きの中、アクアリウム製品が飛ぶように売れて
いる。給付と生産活動の売上の最大化が実現し
ている。また、八王子の駅ビルOPAへの出
店も決定。あやめ会の生産活動収益は今以上と
なるだろう。その他、**東北の復興支援事業にも
力を入れている**。今後は、めだか×飲食店での
施設外就労への挑戦、また、エンターテインメ
ント大手『エイベックス』とのコラボが決まっ
た。更に、アパレル大手『デサント』とのコラ
ボ商品の展開も決定しており、これまでの障が
い福祉にはない革命を起こそうとしている。
更にその先には、就労継続B型のみでなく、生
活介護でのめだか繁殖事業なども検討している。
めだか×福祉の可能性は無限大だ。
今後もめだか事業を行うことで、関わる多くの
利用者、そして、あやめ会スタッフの幸せに繋
がる取り組みができればと思っている。
現在、就労支援事業B型×めだかモデルは日本
に5つ。日本全国に同じ想いを持った方々が増
えている。今後も同じ想いを持った事業所を全
国に広めていきたいと考えている。

『俺たちは世界一かつこい
世界一の利用者と
世界一のスタッフ
俺の誇り。』

どんな事業所であるべきか。
その理念が全てを動かす。

理念を付け次ぐスタッフを
育てていく義務がある。

前回の青木氏講演風景

抑えるべき 3つのポイント 良かったこと しんどかったこと

① 特許技術を駆使した めだか育成・販売

めだかの育成には毎日の定期的な餌やり、掃除なども大切だが、一番のポイントは水質管理、バクテリアである。あやめ会では青木氏が特許を取得したバクテリアを活用することで、『水替えなし・匂い無し・手間無し』でめだかを育成することができる。高いめだかを販売するだけでなく、地域に根差した形でめだかを飼う楽しさを知ってもらうことが大切である。

② こだわり

利用者が利用したくなる事業所であることが大切である。そのためには

『かつこい事業所』でなくてはならない。販売店の内装や物件選び、日々の仕事への細かなこだわりが、利用者の『また利用したい！また来たい！』につながる。また、めだか育成&販売の知識も専門的で、決して素人が安易に真似できない。これも『俺たちはめだか販売員だ』というモチベーションと誇りも通所率に比例する。

③ 人材育成

会社として職員に求めているものは、理念の理解と尊重と承継である。

● 就労支援は技術的な事を教える事が第一ではないこと。

● 職員一人一人、自分自身が精いっぱい仕事をする姿勢を利用者に見せること。 ● 口だけ、技術の教授だけではなく「姿勢」を見せること。 ● 会議は職員同士で理想を互いに話し、統一したイメージを描けるような努力をし、そのイメージに向けて精一杯取り組むこと。これらがあやめ会の就労支援であり、日々職員会議で共有している。

■ やってみて良かったこと

「病気の事ばかり恨んで生きてきました。でも、あやめ会に出会えて今幸せだと感じます。

そう考えると病気になったことも悪くなかったなと思えます。」 **ご利用者N・K様**

「一人でエレベーターに乗れるようになりました。一人で買物物が出来るようになりました。

電話も練習しています。」 **ご利用者H・F様**

これらの声を聞くたびに、福祉的就労の意義について考えさせられることが多い。

あやめ会に入り、ご利用者が2万円以上の工資を得て、お礼ですと職員にお菓子をプレゼントしてくれるなど、逆に学ばされることが多い日々を過ごしている。

■ やってみてしんどかったこと

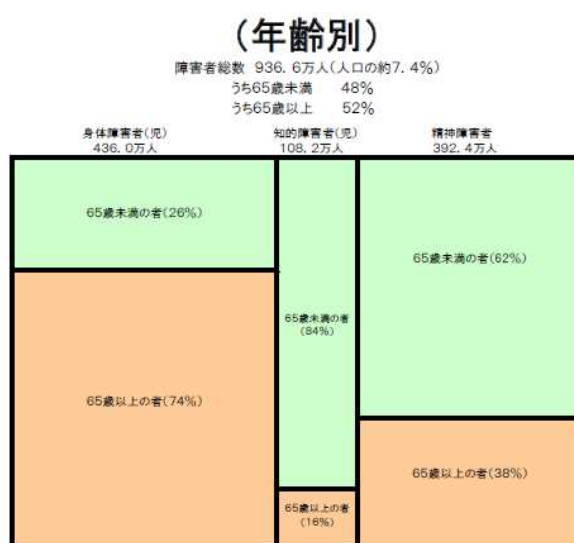
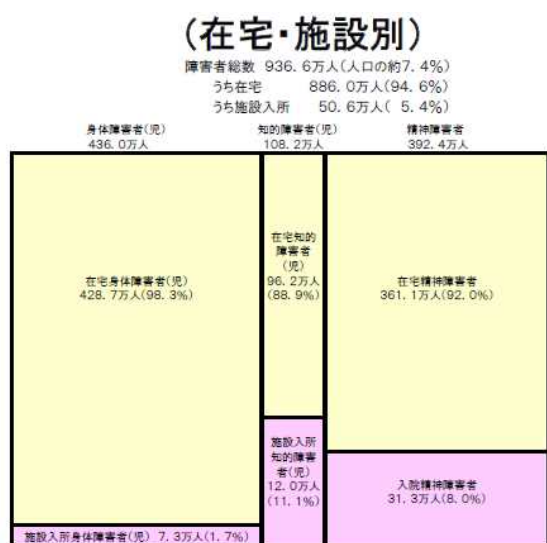
同じことを何度も何度も質問される方など、障がい特性に対する理解がないと職員が苦しくなることもあった。

就労継続支援の意義や障がい特性に対する理解、対応への研鑽は必須である。

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

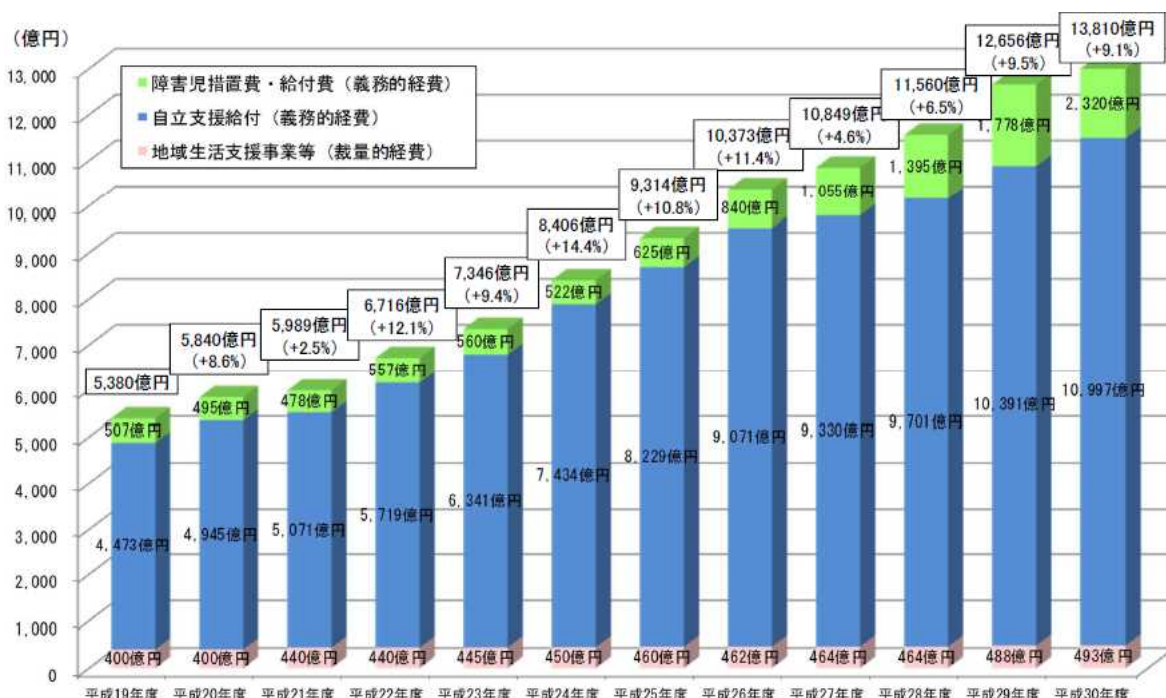
みなさま、こんにちは、株式会社船井総合研究所の山本貴大と申します。
弊社は今まで、180社を超える法人様に対し、障がい福祉事業を地域密着型ワンストップで提供できる法人になるためのお手伝いを行ってきました。
ここからは障がい福祉業界の業界動向、弊社お付き合い先様の成功事例をご紹介します。

**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**



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
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出来ます。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

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）

『福祉×めだか』が障がい福祉業界を変える 就労継続支援B型×めだか モデルに 今こそ参入せよ！！

コロナでも業績が伸びた就労継続支援B型×めだか セミナー

セミナー
コンテンツ

就労継続支援B型×めだか モデル その成功の秘訣と事例公開

なぜ めだか？ どういうモデル？ なにがすごい？

物件選定,採用,利用者獲得,運営から各フェーズのPOINTまで、事例をを元に大公開！



株式会社あやめ会
代表取締役
青木崇浩 氏

『福祉×めだか』青木代表からのメッセージ

私はあやめ会の職員に対して障害福祉において出来ない事はないということ、そしてただ待っている先に成功などありえない事を伝え続けています。めだかアクアリウムを今まで以上のエンターテイメントに昇華したいと考え、めだかの楽曲をエイベックスと共に作り上げています。その中で音楽だけでなく新たな商品も共同開発することになりました。さらにアパレル分野でもめだかがアイコンとなり世界中に広まっていく事をイメージし交渉を重ねた結果、めだか×デサントが実現しました。日々誰よりも本気で考え行動した先に成功というものがあるのではないのでしょうか。障害福祉事業の困難さなどありません。私はあやめ会と共に幸せな日々を送っています。

さらに詳しい情報・セミナー申し込みはこちら



WEBのお申込みは
QRコード読込が簡単です！！

スマホ・タブレットの方は
左記のQRコードを読み
込んでいただくとお申込み
フォームに直接アクセ
スでき便利です。



■ お申込みホームページのURL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/064073>

日時

9月24日(木)
お申込期限 9月20日(日)まで

10月 1日(木)
お申込期限 9月27日(日)まで

10月 9日(金)
お申込期限 10月5日(月)まで

9月26日(土)
お申込期限 9月22日(火)まで

10月14日(水)
お申込期限 10月10日(土)まで

開催時間

開始

13:00

終了

16:30

ログイン開始
12:30より

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情によりご受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般: 35,000円(税込38,500円)/1名様 会員: 28,000円(税込30,800円)/1名様

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。 ※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込み方法

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上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)

右上検索窓にお問い合わせNo.064073を入力、検索ください。

お問合せ



Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL

0120-964-000

(平日9:30~17:30)

●お申込みについて: アマノ

●セミナー内容について: ニシダ

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S064073

コロナでも業績が伸びた就労継続支援B型×めだか
お申し込みはこちらからお願い致します。

9月24日(木)

お申込期限 9月20日(日)まで

9月26日(土)

お申込期限 9月22日(火)まで

10月 1日(木)

お申込期限 9月27日(日)まで

10月 9日(金)

お申込期限 10月5日(月)まで

10月14日(水)

お申込期限 10月10日(土)まで

オンライン受講



【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

会社が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たいときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

(検)