

コロナ
対策

「飛躍」をめざし新規事業参入をお考えの経営者様へ
福祉事業で「高収益」を実現できるビジネスモデル

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。

増え続ける障がい者の一般就労を目指す

就労移行支援

異業種だからこそ就職率を実現
100%

地域一番化できた理由を
徹底分析！

3分で読める成功事例レポート!今すぐチェック!

こんなお悩みを抱えている経営者様におすすめ

- ✓ 新規事業開拓に事業に興味はあるが、
集客や支援など具体的な方法が分からない
- ✓ 就職を目指す利用者に選ばれる
事業所を作りたい
- ✓ 現状障がい福祉のノウハウは無いが、
既存事業の活かせる新分野を模索中
- ✓ コロナ禍でも影響は最小限
オンライン支援にも対応できる事業



株式会社 Notoカレッジ
代表取締役
辻雅靖 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4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S065781 就労移行支援セミナー

■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)

ごあいさつ

経営者の皆様へ

はじめまして。株式会社 船井総合研究所の藤光 孝法と申します。
今回は、「就労移行支援」という障がい福祉事業で成功を収められている、
株式会社 Notoカレッジ様の成功事例レポートをお送り致します。

就労移行支援事業とは

障がいのある方々に対して社会生活上必要となる基本的な知識・スキルを提供し
職業実習から書類作成、面接を通じて就職まで導く事業です。
皆様にはこのレポートを通して、この就労移行支援事業について知っていただくだけで
なく、実際に取り組んでいただければと考えております。

なぜ、異業種をご本業とされている皆様へ新規参入をおすすめしているのか？
その理由は以下の通りです。

- 圧倒的な社会性と収益性があり、常に地域から求められている事業！
- 既存の事業内容を活かして、日々の支援に活かせる！
- 増加する障がい児・者。就職支援機関として今後より重宝される！

社会性も高く、事業性も高い就労移行支援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。

既存事業のノウハウを、

一見、無関係に
見える

障がい福祉にどう活かす？

「よく巷で障がい者支援施設はよく見かけるけれど、実際やるのは難しそう・・・。」
そのようなご感想をお持ちの経営者様は多いのではないかと思います。
そこで、障がい福祉業界の現状と今後の動向をわかりやすくご説明するとともに、
人材サービス業界から障がい福祉業界に参入された株式会社 Notoカレッジ様が
一体どのようにして地域一番の法人になれたのか？事業運営のポイントを掘り下げ
て参ります。また、**なぜ異業種である皆様こそ、障がい福祉事業に新規参入すべき
なのか**お分かりいただけることでしょう。

図解

次頁
障がい福祉

業界
動向
現状と今後

障がい福祉業界動向 現状と今後

法定雇用率はまだまだ上昇する？

「法定雇用率」とは、義務として障がい者を雇用するべき割合のことを指します。コロナショックを経て、どの企業においても積極的な採用活動を一旦見合わせ、既存の雇用を守る方向へと舵が切られています。

わが国の制度設計は、障がい福祉先進国ともいえるドイツ・北欧をモデルとしているという根底の背景があり、平成30年4月以降、民間企業の法定雇用率が2.2%に引き上げられ、中長期的には約5%程度まで達するであろうと予測する見方もあります。

企業の障がい者雇用枠の職種も多様化し、**今後障がい者を会社の戦力として捉え、雇用を推進していこうとする流れはますます強まると予想されます。**

出典：厚生労働省

事業主のみなさまへ

**平成30年4月1日から
障害者の法定雇用率が引き上げになります**

障害者がごく普通に地域で暮らし、地域の一員として共に生活できる「共生社会」実現の理念の下、すべての事業主には、法定雇用率以上の割合で障害者を雇用する義務があります（障害者雇用率制度）。この法定雇用率が、平成30年4月1日から以下のように変わります。

事業主区分	法定雇用率	
	現行	平成30年4月1日以降
民間企業	2.0% ⇒	2.2%
国、地方公共団体等	2.3% ⇒	2.5%
都道府県等の教育委員会	2.2% ⇒	2.4%

また併せて、下記の2点についてもご注意ください。お願いします。

留意点
① **対象となる事業主の範囲が、従業員45.5人以上に広がります。**

▶ **従業員45.5人以上50人未満の事業主の皆さまは特にご注意ください。**

今回の法定雇用率の変更に伴い、障害者を雇用しなければならない民間企業の事業主の範囲が、従業員50人以上から45.5人以上に変わります。また、その事業主には、以下の義務があります。

- ◆ 毎年6月1日時点の障害者雇用状況をハローワークに報告しなければなりません。
- ◆ 障害者の雇用の促進と継続を図るための「障害者雇用推進者」を選任するよう努めなければなりません。

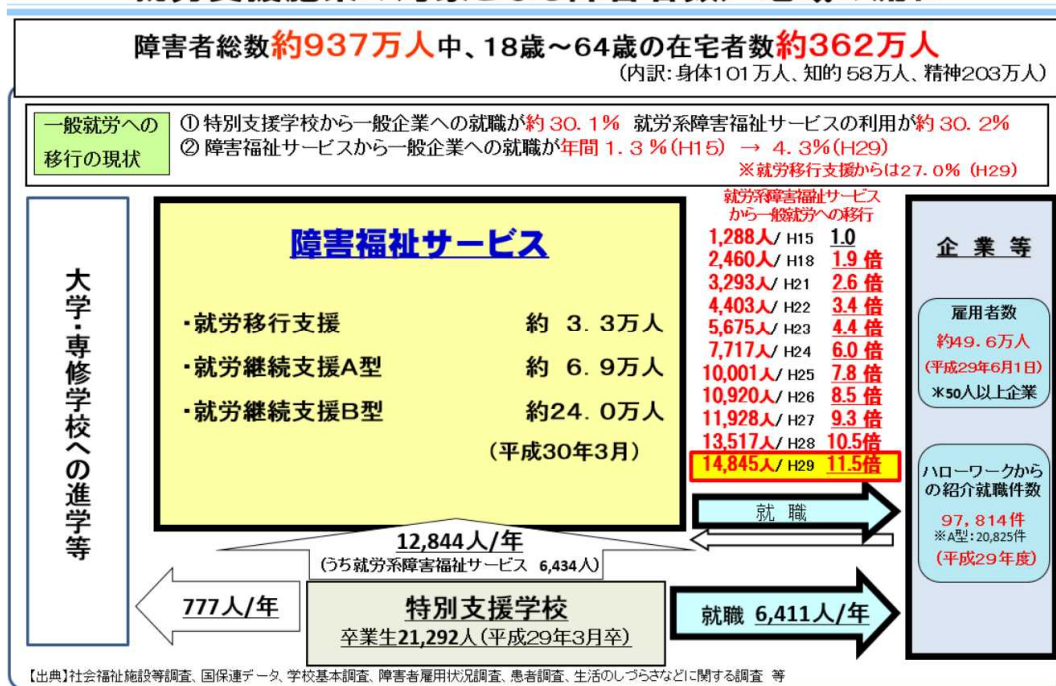
求人件数の多さに対して、伸び悩む就職者数と定着率

法定雇用率が上昇する前の平成29年時点で、既に一般企業の障がい者関連求人
は97,000件以上に上っていました。それに対して実際に就職できたという方は
決して多くありません。

就職に向けた訓練を行う機会が多いとされる特別支援学校においても、**一般
企業への就職される割合は約30%程度に留まっているのが現実です。**

今後支援機関に求められてくるのは、確かな支援力のもとで障がいのある方
を訓練し、就職へと確実に導くことであるといえるでしょう。

就労支援施策の対象となる障害者数／地域の流れ



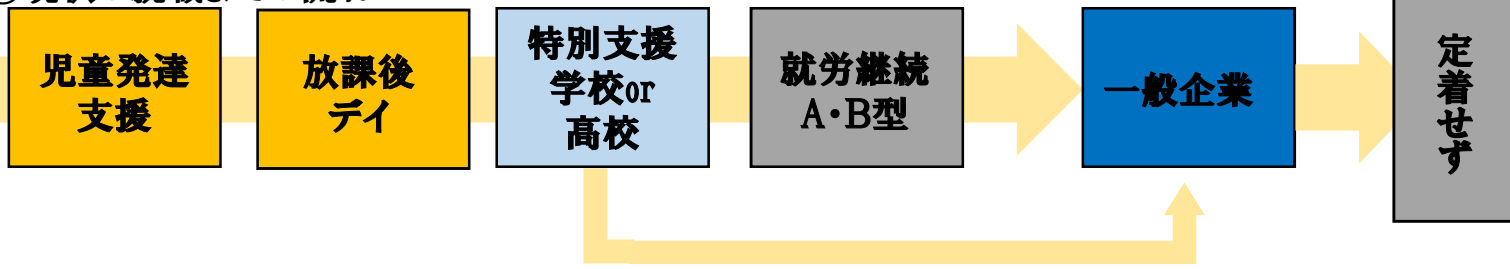
アフターコロナに求められる障がい者支援の形

ご存知の通り、新型コロナウイルスの影響で、全国様々な業種の業績が悪化
しています。その結果、「障がい者雇用」が着目されている状況とはいえ、
就職を目指す障がい者を採用する上で、企業は今後厳しい目で選考していくよ
うになることが予想されます。

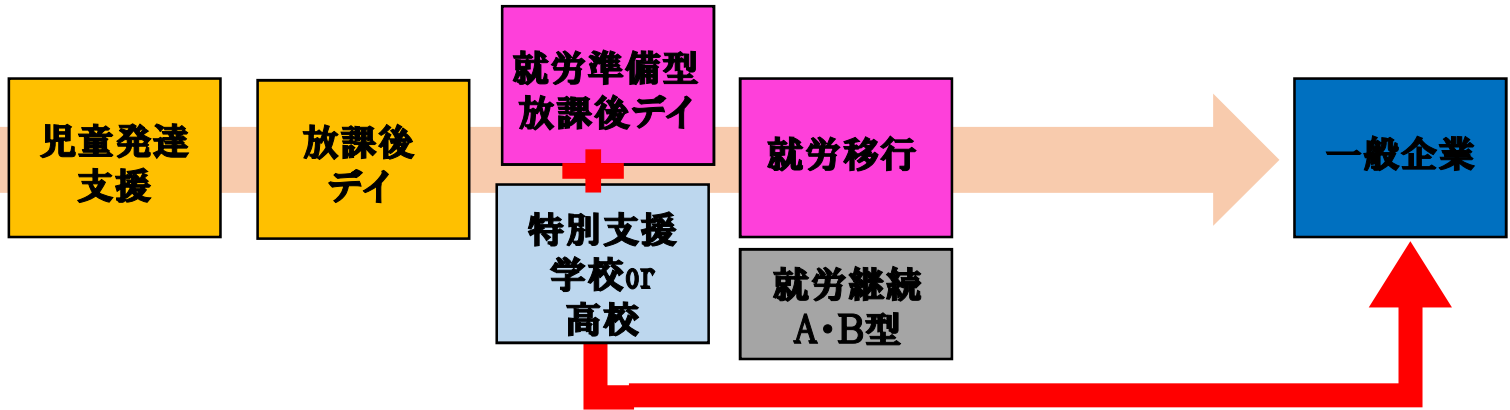
その結果、高校卒業後の就職、大学卒業後の就職、再就職など「就職」に関
係する支援はより重要視されるようになって考えられます。企業側もただ数を
満たすために採用するのではなく、しっかりと定着でき、仕事をしていただけ
る障がい者を雇用したいと強く思うようになるでしょう。

このような状況だからこそ障がい福祉サービスの中で一般就職に最も近い
「就労移行支援」が必要なサービスであることは間違いありません。企業・障
がい者のニーズに対応し、支援を行っていく法人が求められています。

①現状の就職までの流れ



②就労移行を利用した場合の就職までの流れ



障がいのある方は、就労移行支援を利用しなくても学校を卒業、もしくは福祉的就労といわれる就労A、就労Bを経て、一般企業へ就職することが可能です。

しかし、就職に向けた十分な訓練を行わないままであるため、**職場に定着できず約半数程度が1年以内に離職されるというケースが全国的に多いことが問題視されています。**

そこで、生活リズムの構築や様々な場面におけるコミュニケーション手法、パソコン操作の基礎などを学び、実践的な内容にシフトしていくということで、スムーズに就職・定着へとつなげることが可能となります。

法定雇用率がさらに引き上げられるといわれる昨今、こうした流れが今後のトレンドになってくるでしょう。

「就労移行支援事業」のビジネスモデル概要

イメージ	就職に向けた実践的な訓練を行う就労移行支援
商圏人口	20万人
人員配置	正社員3名、パート3~4名
施設	20~30坪
利用定員	20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：5,000万円（月420万円前後） 営業利益：2,000万円、営業利益率：40%
単月黒字化	6ヶ月程度
初期投資+ランニング	1,500万円

**確かな品質の支援を行い、障がい者を地域へと送り出す。
実績を創出し、当事者・関係者からの支持を得ることが理想。**

しかし、現状は…

文科省のデータでは、障がいのある児童生徒数(7~18歳)はこの15年で2倍以上増加しています。彼らが成人に近づくと同時に、より就職が確実に実現する就労移行支援を必要とする方が今後ますます増加していきます。

厚労省の発表によると、働くことができる障がい者は338万人とされ、このうち実際に就職できている障がい者は54万人、**全体のわずか14%に留まっています。**

しかし、**現実では株式会社 Notoカレッジ様のように、利用者を経済的・社会的自立へと確実に導くような「明確なコンセプト」と「確かな支援品質」を持つ法人は、業界全体において少ないのが現状です。**

厚労省の指摘している課題のひとつに、就労移行支援事業者の約3分の1が、就職者を1人も輩出できておらず、就職が叶ったとしても、定着することができず離職を繰り返すという点があります。日本全国どの地域においても、ニーズは十分満たされているとは到底言えない状況なのです。

就労移行支援の支援品質を確固たるものにするすることで、この問題点を解消し、**「就職者数」という結果にコミットできる法人が今まさに求められているのです。**

皆様の既存事業を生かした「就労移行支援事業」が 好循環を生み出す

なぜ、既存の就労移行支援事業所の多くが就職者を輩出できていないのか？
それは、「就職先の企業開拓が出来ない」「利用者の集客が出来ない」
「品質の高いプログラムを提供できていない」といったことが原因です。

既存の関係先企業や、本業といえる事業が別にある状況であれば
利用者である障がい者の就職先として機能しますが、
障がい福祉事業をご本業とされている法人様では
営業活動を通じた新規開拓のノウハウが乏しいという現状があります。

異業種であっても、有形・無形商材を問わず営業活動を通じて企業開拓などを行われている皆様には一日の長という言葉以上のアドバンテージが既にあるのです。

P.7からご紹介する株式会社 Notoカレッジ様の場合、ご本業は人材サービス事業でしたが、今では同業界のノウハウを最大限に活かし、障がい福祉事業に落とし込むことで見事に成功されています。

成功企業 紹介

株式会社

Notoカレッジについて

岐阜県大垣市を中心に、就労移行支援事業を皮切りに、就労継続支援A型・B型事業、相談支援事業、放課後等デイ事業など、子どもから大人まで切れ目ないワンストップサービスを展開している。2018年には、愛知県名古屋市にて就労移行支援で2事業所目となるNotoカレッジキャリアセンターNEXTを開所。高いサービス品質を維持し、地域全体の利用者・関係者から高い支持を得ている。

地域一番化ロードマップ

R O A D M A P

2013

2014

2016

2018

人材サービス業界から障がい福祉業界に新規参入

4月 就労移行支援 Notoカレッジ・キャリアセンタープラス

4月 就労継続支援A型 Notoカレッジ・ワークセンター

4月 就労準備型放課後等デイサービス のとよーび

4月 相談支援事業 のとファイブ

6月 就労継続支援B型 NotoBeee(ノトビー)

6月 就労移行支援 Notoカレッジ・キャリアセンターMore

9月 就労移行支援 Notoカレッジ・キャリアセンターNEXT

10月 就労定着支援 Notoカレッジ・ウイズ

Noto college

現在、8つの事業、障がい者112名、障がい児33名にサービス提供し、年間24名の一般就労を実現している。

Noto college

成功企業の 代表に聞いた



株式会社 Notoカレッジ

代表取締役 辻 雅靖氏

2004年、人材派遣会社にて障害者雇用促進法に基づく「特例子会社」の設立、運営に携わる。同社にてIT事業を軸とした事業を構築し、現場責任者を務める。2013年株式会社Notoカレッジ代表取締役就任、現在に至る。他、企業や企業団体、大学に対して障害者雇用のためのコンサルティング、セミナーの実績多数。ジョブコーチ（企業在籍型職場適応援助型）、岐阜県中小企業家同友会会員、岐阜IT協同組合理事

障がいのある方を就職まで導く

「就労移行支援」その魅力とは？

Point1

圧倒的な
社会性と収益性

数ある障がい福祉事業の中でも、障がいのある方を就職まで一貫してサポートできる機関は全国的に数少ないのが現状です。昨今、課題である「就職後の定着率の低さ」をみると、就職までの準備期間と支援内容がいかに重要かがうかがえます。就労移行支援事業は、一般企業で働くために必要なスキルを身に付ける職業訓練の場です。そうした準備期間のなかで濃密な支援が行えるサービスですので、社会性が高く、地域のなかでも重宝される存在といえるでしょう。

また、就労移行の2つ目の特徴は「極めて収益性が高いこと」です。就職後の定着率によって基本報酬が多く得られますので、就職・定着という実績を出せば出すほど、収益性が増すという点があります。

そのため、総合的に見て社会性と事業性の双方に富む事業であると言えます。

Point2

「就職」という分かり易い実績が、他法人との差別化につながる

就労移行支援は、関係機関のひとつである相談支援事業所から紹介をうけて利用に繋がるといいうケースがあります。

しかし、当社の場合ですと、最近では学校経由やウェブからの問い合わせが多い状況になっています。

近年とくに、利用者やご家族向けの情報発信プラットフォームが充実してきたという流れもあり、利用したい事業所をウェブを利用して探すという行動をとる方が非常に多くなっています。その際、もつとも注目されやすい要素は「就職の実績」、それにつながる「プログラム内容」です。

ウェブ上でアピールできるような様々な販促を行うことは重要ですが、素晴らしい実績を残す事業所がより明確に人気になってきていると言えるでしょう。

Point3

企業のニーズに応え、
「なくてはならない」
存在になる

平成30年に民間企業の法定雇用率が2.2%に引き上げられ、どの企業でも障がい者雇用に対して積極的な姿勢を見せ始めているのを感じます。

しかし、現実はまだ半数以上の企業が法定雇用率未達の状態です。欧米諸国にならない、法定雇用率は今後も上昇していくといわれていますので、障がいのある方々を送り出す立ち位置にある法人も、より多くの障がい者の方を支援し、就職へとつなげていくことが求められてきます。

また、昨今の働き方改革を通じて、どの業種でも「限られた時間の中で、いかに生産性を上げるか」に主眼が置かれています。実態は「本来担当しなくてもよい業務に注力せざるを得ない状態」になっているというのが実情です。ですので、障がいのある方々を戦力化することで、各企業が抱えるこうした悩みを解消することに繋がります。

Point4

就職者の「その後」に触れる
機会を通じ「本場に必要
な支援」がわかる

利用者様自身が就職後の仕事内容をご自分でしっかりとイメージ出来ているかが、就職・定着の成否を決めるといつても過言ではありません。

就労移行支援は、他のどの障がい福祉サービス事業よりも一般企業に近い立ち位置にある事業ですので、具体的にどのような支援が必要なかを情報収集し、検討を重ねる機会に恵まれています。

実際にどのようなプログラムを提供するのかについては後述しますが、一般企業へと送り出した利用者様が、就労先の現場においてどのような成功を収めたか、あるいはどのような課題があるのかを知ることができます。

そこで得られた情報を今後の支援内容にその要素を取り入れることで、支援内容をよりブラッシュアップするところが出来るといっても、就労移行支援の魅力のひとつといえます。

次頁、

INTERVIEW

船井総研 × Notoカレッジ

地域一番化の理由とは!?

Notoカレッジ様は いかにして地域一番の法人 になれたのか？

成功事例の
法人に聞いた

就労移行支援成功の秘訣を独占インタビュー

就労移行支援事業の数々の魅力を語って下さった株式会社 Notoカレッジの辻様。事業としての魅力は十分伝わってきましたが、成功にいたるまでの道のりは一体どのようなものだったのでしょうか？このレポートをお読みくださっている方の多くは、障がい福祉事業以外のご本業をお持ちの経営者様であるかと思えます。ここでは、辻様が成功されるまでの道のりに加え、成功の秘訣についても独占インタビューをいたしました。今後、皆様が障がい福祉事業に新規参入されるにあたって、何らかのヒントになりましたら幸いです。



株式会社 船井総合研究所

福祉チーム **藤光 孝法**

【プロフィール】

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、日本全国の障がい者の一般就労を実現すべく、就労支援事業の新規開発・業態展開・活性化をメインにコンサルティングに従事している。

創業のきっかけ

もともと異業種の出身。思わぬきっかけから全ては始まった。

藤光： Notoカレッジ様は、今でこそ放課後等デイサービス、就労継続支援、就労移行支援といった複数の事業を確立され、いまや地域のなかでも確固たる存在感を強めておられますよね。そもそも、障がい福祉事業を創業されたきっかけは、一体何だったのでしょうか？

辻氏： 実は、当初から障がい福祉事業をやっていたわけではないんです。元々、籍を置いていたのは人材サービス業界です。当時から障がい者雇用の風潮が徐々に強まり、法定雇用率も上昇していました。そこで、当時の上司から「特例子会社」の立ち上げを命じられたのが全ての始まりです。そこから独立し、株式会社 Notoカレッジを立ち上げたのです。

「就職のプロ集団」を採用する方法

「就職に近いスキルを持っている人」こそ真価を発揮する。

藤光： 就労移行支援は、そもそも2年間という限られた時間のなかで就職を目指さなくてはならない点ですが、同業種の方から見てもどうしても高いハードルに思えます…。「プログラムの質」が非常に求められる事業だと思うのですが、一体、どのように支援プログラムを構築されたのでしょうか？

辻氏： スタッフは社会福祉士、心理士など資格者がおりますが、業界でも特に「就労」に近い分野で活躍している方を移行支援のスタッフとしてあてています。ですので、プログラム構築に関しても、より就職を意識した**実践的なもの**にしています。

「実践的プログラム」とは!?





支援でありながら、中身は実践が中心。

辻氏： 私は、就労移行支援事業所というのとはもはや「ひとつの会社」であると考えています。

藤光： …と言いますと？

辻氏： 移行支援は就職を目前に控えた、いわば「最後の支援機関」です。あるべき姿は支援をする場というより、「**実践の場**」である**必要があると考えています**。利用者様には常に就職への意識を持って

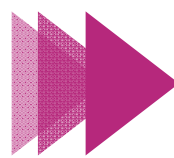
いただけるようにしております。具体的な支援の内容は、基礎的なものの他、パソコン、SST、書類作成や面接練習、「総合実践プログラム」などです。

藤光： 仰る通りもはや「会社」ですね。「総合実践プログラム」とはどんなものですか？

辻氏： 一例ですと、事業所が商店街の一角にあるという環境を利用し、商店街のイベントに向けた企画・実施をプログラムとして行っています。イベントへの出店計画の立案、掛かる費用の計算、必要物品の購入、製作物の製作などですね。

Notoカレッジで提供されるプログラム

安定的な生活リズムの構築や基礎学習など、社会生活に必要な基礎的能力を固めるプログラムはもちろんのこと、日々直面する様々なシチュエーション下でのコミュニケーション訓練「SST（ソーシャルスキル・トレーニング）」、ビジネスマナーなど、極めて実戦的なトレーニングまでが豊富に用意されている。



詳細は 次頁に！

利用者はどこから集めるか

地域に応じた戦略を駆使。

都市部はターゲティングがカギ

藤光： 利用者の方は、一体どのような経路で集めておられるのでしょうか？

辻氏： 就労移行は名古屋・大垣の2事業所あり、それぞれの地域でおもな経路は異なります。大垣ですと、ほかにも放課後等デイや就労Bなども運営しているので、こちら側から支援機関（相談支援事業所、学校など）に営業活用を行い、**紹介をいただくという流れになります**。それに対して、名古屋の事業所はおもに学校経由での問い合わせが多いですね。

藤光： なるほど、そうなんですね。名古屋のような大都市では、競合の就労移行も多いですよね。そんな中、どのように利用者を集められているのでしょうか？

辻氏： まず**自社HPの内容を工夫しています**。サービス内容について分かり易く掲載することはもちろん、就職者のリアルな声を掲載することで実績も分かり易くしています。加えて、WEB広告を通じて上位に表示されるような工夫も行っています。そして名古屋では**大学生の支援を中心に在学中や卒業後の方に利用いただいております**。他の事業所も複数ございますので**ターゲティングが重要だと感じています**。

藤光： 地域の特徴に応じた集客施策を実行することが重要ということですが、特に都市部ではターゲティングがカギを握るということですね。



Notoカレッジ様 ホームページより抜粋

CURRICULUM

就職までのカギを握るオリジナルプログラム

就職活動だけでなく、就職後に必要なチカラが学べるプログラム

【自分を知る?自分の目標を探す】

Notoカレッジでは、職業準備性ピラミッドをベースに約3ヶ月を1つのクールとして設定し繰り返し学んでいく内容となっております。プログラムは5年間の事業取り組み内容を定期的に分析し、カリキュラムへのフィードバックを行うことにより実効性の高いサービス提供を意識し心掛けています。



生活リズム安定・基礎学習	働く基礎である生活リズムの安定、ライフスキル、自己理解を学びます
パソコン (Word・Excel)	仕事で活かせる初級、中級、資格取得などパソコンスキルを学びます
コミュニケーション・ビジネスマナー	挨拶、身だしなみ、報連相、などビジネスシーン想定し学びます
グループワーク・SST	テーマを設定し集団での対応力やこんな場面どうする?など学びます
総合実践プログラム (模擬ワーク)	実際の職場を想定し模擬経験を積むオリジナルプログラムです
就職活動 (書類作成・面接練習)	経験豊富なスタッフがアドバイスを通じて準備を進めていきます
企業実習 (職場体験・人事担当講座)	職場見学や実習を通じて自分にあった働き方を見つけることが可能

【自分の強み (凸) ・弱み (凹) ・企業の求めるを知る】

オリジナルプログラムで、一緒に自分のやりたい仕事や得意なことを探していきます。

自分の強み (凸) を知る

- ① どんなことが得意なのか知る
- ② これならできると一緒に見つける
- ③ 将来の目標と一緒に探す

自分の弱み (凹) を知る

- ① どうすれば人間関係うまくいくか
- ② 仕事が合わない、続かない
- ③ 集中や意欲がない

企業が求める人物像を知る

- ① 安定して仕事ができる人
- ② 自分の障害理解できる人
- ③ コミュニケーション・業務スキル

利用を継続してもらおう。つまり、ファンをつくる ニーズを的確に把握することが、 固定客(ファン)化につながる。



藤光：Notoカレッジ様の場合、就労移行の利用頻度はどのくらいなのでしょう？

辻氏：体調不良などのイレギュラーなケースを除いて、皆さんほぼ毎日通われていますね。

藤光：「毎日」ですか！それはすごいですね…。一体、どのような工夫をされているのでしょうか？

辻氏：利用を継続していただくうえで重要なのが、契約している方に「ファン」になってもらうことです。また、利用者個々のニーズをきちんと把握することも重要です。就労移行を利用される方は、就職に対して明確な目的意識を持っている方も多いです。さきほど、Notoカレッジでは利用者個々の役割分担を明確にしていると申し上げましたが、明確な役割を与えることで、**休まずに利用し続けていただくことができますね。**

既存事業を活かし、就労移行に乗り出すうえで必要なこと 圧倒的な社会性と事業性のある事業 就職・定着を目指して伴走し、 実績を出すことが即・地域一番化につながる

藤光：レポートをお読みいただく方は、これまで障がい福祉事業の運営など考えても見なかったという方も多いかと思います。そんな方に向けて、新たに就労移行を始めたくなるような一言を最後に頂戴できますでしょうか？

辻氏：そうですね。**冒頭にお伝えしたとおり、就労移行支援は社会性・事業性ともに圧倒的に高い事業です。**この時点で、取り組む価値が大きいのは明白ですよね。また、ご存知の通り就労移行支援には「就職者数」という非常に分かり易い判断基準があり、これがそのまま実績に直結するという特徴があります。

今後の障がい福祉業界では、いかに他法人との差別化を図るかが重要になってくると私は考えています。ですので、多くの障がい者の方を送り出し、定着させていくことが、より早く地域の中で一番の法人になるうえでの近道ということですね。

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ください！

就労移行支援 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！

就労移行支援事業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

2020年11月10日(火)
2020年12月15日(火) オンライン開催

多数のお申し込みが予想されます。お早めにお申し込みください。

最後にコンサルタントから皆様へ

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、就労移行支援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。
これまでに多くの障がい福祉事業を営む法人様のコンサルティングに関わって参りましたが、サービスの差別化やコンセプト作りに悩まれている法人様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。そうすれば就職実績の拡大、早期黒字化、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。



「就職につながる就労移行支援」は、そのまま実績として皆様の法人に収益性をもたらし、多角化経営に寄与することでしょう。また、それだけでなく、そんな事業所の存在が、障がい児・者の保護者および関係者の望みであり、障がい者の自立をサポートするために必要不可欠であるといえるでしょう。

今回のセミナーでは「就労移行支援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時間半で就労移行支援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. 就労移行支援のニーズが急増中？ 今後求められる障がい福祉のあり方とは？
 2. 国は何を思い、今後どのような対応をしていくのか？
 3. 普通のプログラムでは生き残れない？これから求められる支援の在り方とは？
 4. 障がい者の自立を目的とした事業所の取り組みとは？
 5. 保護者・関係者・利用者が悩むこととは何か？
 6. 就労移行支援を成功させるためのポイントとは？
 7. WEB媒体を活用し、有資格者を採用するための方法とは？
 8. 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？
 9. 営業をしたことがない方でも安心！作成すべき営業ツールとは？
 10. 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！
 11. 効果的な集客イベントとは？
 12. 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？
 13. 保護者・関係者との面談のやり方を変えるだけで、信頼度がアップ！
 14. 保護者・利用者の方に大好評！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移行支援事業に関する必要なポイントを具体的な内容に絞って、約3時間半かけてたっぷりとお伝えします。

そして今回は、「**就労移行支援**」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。

「就労移行支援」のニーズは今後も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様、また「とりあえず社員に参加させよう！」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、**15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、申込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。ただし経営者様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移行支援事業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。就労移行支援参入・事業の活性化に向けて、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

藤光 孝法

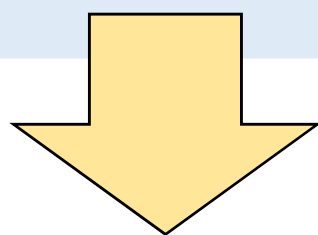
船井総研オンラインWebセミナー受講 **3** つのポイント

<p>merit 1</p> <h3>リモート参加 OK</h3>  <p>インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。</p>	<p>merit 2</p> <h3>移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ</h3>  <p>今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。</p>	<p>merit 3</p> <h3>チャットで 個別相談OK</h3>  <p>講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。</p>
---	--	---

ご参加申し込みいただいた後の**フォロー**はコチラ！

①事前サポート

リモート参加は初めての方が多いかと思います。そのような方でも安心！**弊社のコンサルタントが事前にご連絡させていただきます！**弊社セミナー受講できるよう設定をサポートさせていただきます！セミナー内容に関してのご要望についてもこの時にお伺いさせていただきます！



セミナー視聴後・・・

②個別経営相談

チャットだけでは質問できなかった、質問や疑問点などを**個別にお時間を設定させていただき経営相談をさせていただきます。**今後の事業展開に向けた具体的な内容もその場でお答えさせていただきます！
※個別経営相談もWebの対面形式で実施いたします。

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 今後求められる障がい福祉事業経営の ポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 株式会社 Notoカレッジ 代表取締役 辻 雅靖 氏	就労移行支援の 成功事例大公開！
第三講座	株式会社 船井総合研究所 藤光 孝法	就労移行支援で 押さえなければならないポイントとは？ 成功事例大公開！
第四講座	株式会社 船井総合研究所 中谷 文哉	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと



株式会社 Notoカレッジ 代表取締役 辻雅靖氏

岐阜県大垣市(行政人口約16万人)にて、機能強化型放課後デイ、就労準備型放課後デイ、就労移行支援、就労継続支援A型、就労継続支援B型、相談支援事業と子どもから大人までのワンストップサービスを地域密着で展開している。

2004年、人材派遣会社にて障害者雇用促進法に基づく「特例子会社」の設立、運営に携わる。同社にてIT事業を軸とした事業を構築、主として肢体不自由者、内部障害者、精神障害者を雇用し、現場責任者を務める。

2013年株式会社Notoカレッジ代表取締役就任、現在に至る。他、企業や企業団体、大学に対して障害者雇用のためのコンサルティング、セミナーの実績多数。ジョブコーチ(企業在籍型職場適応援助型)、岐阜県中小企業家同友会会員、岐阜IT協同組合理事



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。

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。

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
リーダー

中谷 文哉



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。

就労移行支援セミナー


お問い合わせNo. S065781

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加
	開始 終了
	2020年 11 月 10 日(火) 13:00 ▶ 16:30 お申込期限:11月6日(金) (ログイン開始 12:30 より)
	2020年 12 月 15 日(火) 13:00 ▶ 16:30 お申込期限:12月11日(金) (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	一般価格 税抜 35,000 円(税込 38,500 円) / 一名様
	会員価格 税抜 28,000 円(税込 30,800 円) / 一名様
	●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。

お申込方法	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. 065781を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●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
------	--



お申込みはこちらからお願いいたします

11月10日(火)オンライン
申込締切日**11月6日(金)**

12月15日(火)オンライン
申込締切日**12月11日(金)**



日本一の事例が集まる！
障がい福祉業界専門メールマガジン

無料メールマガジン 購読者募集！

▼下記QRコードよりご登録下さい！▼

「今日から出来る」事例満載で業績アップを実現！
障がい福祉経営の“成功事例”をレポートするメルマガ

船井総研の福祉グループが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信致します。直近で取り組むべき情報や最新ビジネスモデル、成功事例を多数配信中です。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す障がい福祉事業経営者様には、必読のメールマガジンです。

このような方にオススメです！

- 障がい福祉サービスを経営している。 障がい福祉サービスの時流を知りたい。
- 障がい福祉サービスに従事している。 新しいビジネスモデルを知りたい。
- これから障がい福祉サービスに参入したいと考えている。

ぜひご登録ください。登録・購読は“無料”です。



障がい福祉サービス経営研究会の
Facebookも要チェック！



【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。
- 本申込み書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(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)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問合せ：地域包括ケア支援部 福祉グループ TEL070-2441-8248 大佐和