

コロナ禍でも利用者獲得に成功!

脱 預かり放課後デイ 稼働率アップ

利用者獲得に苦戦していた事業所が・・・
2か月で・・・ 1年後、

140% UP 200% UP

👉 成功のポイントはコチラ! 👉

- 1 預かり型プログラムから、支援内容・プログラム内容を変更!
- 2 新プログラム導入で、支援・サービス内容の強化を促進!
- 3 関係機関への訪問活動の強化で、認知度が飛躍的に向上!
- 4 新たにホームページとSNSの内容を見直し! 保護者に伝わるWEB戦略
- 5 今までなかった中高生向けサービスも展開。地域に求められる事業構築



合同会社 ジェニユイン
藤島 速人氏

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

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. S065905 放課後デイ稼働率アップセミナー

■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)



群馬県高崎市で 放課後デイ2拠点 展開！

利用者集客施策
& 事業所展開の成功
事例について伺いし
ました。



放課後等デイサービス サン



就労準備型放課後等デイサービス
サン・ワーク

インタビュー

株式会社 船井総合研究所
中谷 文哉



成功事例

合同会社 ジェニユイン
代表社員 藤島 速人 氏





2017年から放課後等デイサービス事業に参入。
その後に、2拠点目を開設。

放課後等デイサービスを開設～2拠点目を展開

中谷（船井） 放課後等デイサービスを開設されてから、これまでの事業の経緯を教えてください。

藤島氏 2017年に1号店となる放課後等デイサービス「サン」を開所いたしました。サンでは小学生のお預かりをニーズに対応した形でサービスを提供しておりました。

その後、相談支援事業所を開設し、2019年に中学生・高校生を対象とした就労準備型放課後等デイサービス「サン・ワーク」を開設いたしました。

サン・ワークでは、SSTや実践スキル・パソコントレーニングなどを通して自立を目標にした支援を行っています。

稼働率アップができた施策と背景

中谷（船井）サンは利用者をどのように集めていったのでしょうか？

藤島氏 サンは開業当初から利用者が定着できていて、1人当たりの利用回数がとても多く、常に利用回数を250回は超えている状態を維持できていました。
しかし、利用者の卒業、退所などが重なり開所してから2年後の2019年6月ごろには利用者11名、利用回数も140回まで落ち込みました。

中谷（船井）1人当たりの利用回数が多いと退所されたときに影響が大きいですね。かなり収支が厳しくなったと思いますが、どのように対策されたのでしょうか？

藤島氏 サンはこれまでお預かりニーズに対応していたこともあったので、集客の軸になるものがあまりありませんでした。**そこで新たにプログラミング教材を導入しサービスの強化を図りました。**また、プログラミングの導入に合わせてこれまで支援で行ってきたことを改めて整理し、月間のスケジュール表を作成したり、ホームページにプログラム内容を追加するなどして**今までやってきたことをベースに「見える化」を進めました。**

sun 2020年11月 活動予定表 参加希望日の参加を○で囲んで、提出してください。 氏名

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
	SST 絵カードで考えよう！ 公園へ行こう 身体を動かそう！	10:00 ~ ピクニック ファミリーパーク	組み立てて使ってみよう！ 公園へ行こう 身体を動かそう！	感覚統合運動 よっしゃーのうごきっず	創作活動 動く物作り コグトレ	10:00 ~ 公園へ行こう 公園（ゴーカート）
8	9	10	11	12	13	14
	SST よく聞く（セカンドステップ） 公園へ行こう 身体を動かそう！	リズム遊び 楽器を使おう 公園へ行こう 身体を動かそう！	脳トレ 公園へ行こう 身体を動かそう！	目指せ甲子園 ゲームをしてみよう！	すてむぼくす 組み立てて使ってみよう！ 公園へ行こう 身体を動かそう！	10:00 ~ こんぱくパーク こんぱくゼリー作り（440円） 公園へ行こう 身体を動かそう！
15	16	17	18	19	20	21
	リズム遊び 楽器を使おう 脳トレ	運動しよう！ 走ろう！	組み立てて使ってみよう！ 公園へ行こう 身体を動かそう！	感覚統合運動 よっしゃーのうごきっず	SST 公園へ行こう 身体を動かそう！	10:00 ~ みかん狩り 木村観光ミカン園（500円）お土産付き食べ放題
22	23	24	25	26	27	28
	10:00 ~ リッキー農園 野菜の収穫作業で働く体験！ 勤労感謝祭 おやつはシチューを作りま す。感謝して食べよう！	創作活動 脳トレ	SST まねっこしよう 公園へ行こう 身体を動かそう！	目指せ甲子園 ゲームをしてみよう！	組み立てて使ってみよう！ 公園へ行こう 身体を動かそう！	10:00 ~ 伊香保足湯 階段上ってのお膳朝食べし う！
29	30					
	リズム遊び 楽器を使おう					

稼働率アップができた施策と背景

中谷（船井）それ以外に取り組まれたことはありますか？

藤島氏 大きく2つあります。**訪問営業の強化と保護者面談・契約フローの改善です。**

利用者が集まっていたときはあまり訪問活動をしておりませんでしたので、新プログラムを導入したことを軸に再度の訪問活動を再開しました。訪問先は相談支援事業所だけでなく、学校関係などにも訪問しプログラムの周知活動を進めました。

また、問い合わせをいただいてからの保護者面談～契約のフローのところが少し弱いと感じておりましたので改善するようにしました。具体的にはやみくもにいろいろなプログラムを紹介するのではなく、**まずは保護者様の現状をヒアリングし、一番のお困りごとを解決できるように面談を進めるように変更しました。**

この2つの取り組みで利用者の集客、稼働率が改善していきました。

中谷（船井）対策をとった結果どのようになりましたでしょうか？
その後に取り組まれていることはありますか？

藤島氏 対策をし始めてから、2か月後には底を打ってから**稼働率が140%になりました。**その後も利用の問い合わせは続き、**1年後には利用回数300回を維持できるようになりました。**稼働が下がったタイミングでしっかりと対策を打てたことが大きく貢献したと実感しています。
また、利用者に継続して利用いただくために定期的な保護者の集まりとして「ママサロン」を開催しています。

保護者様のお悩みを聞いたり、利用者の様子を発信する機会となり、利用者の継続利用につながっていると思います。



就労準備型放課後等デイサービスとは

中谷（船井）**就労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？

藤島氏 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、サン・ワークは一般就職・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。
将来就職し、自立して生活できることを目標に支援を行っています。



中谷（船井）開所してからの集客状況はいかがでしたでしょうか？

藤島氏 開所初月から利用者12名の契約となり、4か月目には25名となりました。その結果、**開所から4か月で単月黒字を達成することができました。**地域のニーズを肌で感じ、職員のモチベーションも非常に高まりました。
現在は利用者数も30名を超えております。

具体的な集客施策

中谷（船井）具体的に集客施策はどのようなことに取り組みましたでしょうか？

藤島氏 まずは特別支援学校を中心とした訪問営業活動と開所に合わせて地域誌への掲載も行い認知度アップにつなげるようにしました。
その結果、関係機関や保護者間での口コミにつながり利用者の増加につながりました。
また、**集客イベントとして講師をお呼びしての講演会も定期的開催しました。**地域への発信と利用者集客に大きく貢献したと思っています。



←講演会の様子
(2019年開催)

コロナ禍では、オンラインでの開催も実施しております。

中谷 (船井) 非常にたくさんの方が集まっていますね！

藤島氏 50名以上の方に参加いただいております。講演の内容だけでも非常に参加者の方には満足いただけました。**その中でより相談したいという方は放課後等デイサービスの利用につながるなど成果にもつながりました。**今後もコロナ対策を徹底しながらイベント開催は検討していきたいと思っています。

今後の展開について

中谷 (船井) 今後の展開についてお聞かせください。

藤島氏 2021年は新たに児童発達支援・放課後等デイサービスの開所を計画しております。地域のニーズにしっかり対応した事業展開ができるように事業所の開設を進めていきたいと思っています。

また、将来的には就労支援なども立ち上げていきたいと考えています。地域に求められるワンストップサービスを展開し、多くの方の自立を支援した行きたいと考えています。

次項 船井総研よりポイント解説



誌上 特別講座

地域の中で事業所数が激増中の 児童発達支援・放課後等デイサービス 効果的の稼働率アップのポイントとは

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。新規参入から既存店舗の活性化、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
リーダー

中谷 文哉



競合が増える中でも利用者が集まる仕組み

児童発達支援・放課後等デイサービスは制度がはじまってから、続々と参入が続き、現在は下記のように、**放課後等デイサービスでは15,000ヶ所に迫る勢いです**。まだまだニーズがある地域も多いですが、競合事業所が増えたことにより、利用者集客に苦戦している事業所も出てきていることでしょう。事業所数が増えたことでより明確なサービスの**「差別化」「効果的な集客施策」**が必要になってきています。

請求事業所数（出典：厚生労働省）

	平成30年度 (平均)	平成31年 4月	令和 2 年4月	平成30年比
児童発達支援	6,130	6,306	6,932	-
前年比増減率	-	103%	110%	113%
放課後デイ	12,833	13,568	14,809	-
前年比増減率	-	106%	109%	115%

（次ページ図参照）

差別化が必要になるのは、ライフサイクルから見ても明確です。現在の児童発達支援・放課後等デイサービスは成長期にあり、地域によっては成熟期に入るタイミングです。この時期に求められるのは**「専門化」することによる他社との「差別化」と地域でのシェアアップになります**。また、専門化することにより新たな利用者を獲得するための集客施策も必要になります。集客施策もただするだけではなく、相談支援員から見て明確にわかる違いを訴求したり、WEB上での情報を強化するなどが必要でしょう。



また、集客・稼働率アップを早期に進めるためには**地域での認知度アップは欠かせません**。ジェニユイン様のように効果的なイベント開催をしたり、自社のツールによる情報発信、時にはチラシやポスティングなどのアピールも必要になります。

地域内で認知していただき、求められるサービス内容を広げられている事業所こそ利用者が集まり、社会性×収益性の両輪がかみ合った事業展開できていると言えます。

成功モデルを知り、自社を分析する

これから「利用者を増やしていきたい」「事業展開をしていきたい」とお考えの皆様にもまず取り組んでいただきたいことは**成功モデルをしっかりと把握することです**。成功されている事例がどのようなものか。まずはその事例をしっかりと知っていただきたいと思います。そのうえで、成功モデルがその地域でそのまま使えるかといえそうですが、そうではありません。地域によって、子供の数や競合の数も変わり、状況が変わってきます。そこで**自社を成功モデルとの比較や数値面での分析を行い、適切な対策がとれるようにしていただきたい**と思います。

障がいを持ったお子様、保護者様は皆様の、支援を待ってられます。多様なニーズに対応していくためにもまずは現事業所を軌道に乗せ地域に求められる事業展開をされることを願っております。



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！

放課後デイ 稼働率アップセミナー

既存事業でお悩みの方
利用者をさらに集めたい方必見！

放課後等デイサービスで利用者主客で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウがたった2時間で解かる！！

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

オンライン開催

2020年11月20日(金) 12月1日(火)

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、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んでいる企業・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。そうすれば早期利用者獲得、利益確保、そして事業展開を早期に達成することができます。

今回のセミナーでは「放課後等デイサービスの稼働率アップの成功」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2時間で放課後等デイサービスの稼働率アップ方法が分かる**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。

また、今回のセミナーはオンライン開催であることに加え、一般価格**11,000円(税込)**（会員価格8,800円(税込)）となっており、さらに、セミナーだけでなく**船井総研コンサルタントによる経営相談もセット**になっております。

このようなセミナーはめったに開催されません。ぜひこの機会を逃さず、セミナーにご参加ください！

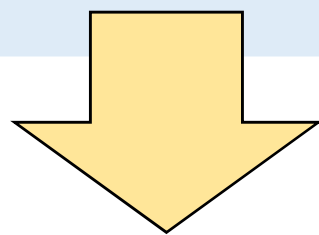
船井総研オンラインWebセミナー受講 **3** つのポイント

merit 1 リモート参加 OK  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。	merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ  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。	merit 3 チャットで 個別相談OK  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。
--	---	--

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 今後求められる児童発達支援・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 合同会社ジェニユイン 代表社員 藤島 速人 氏	放課後等デイサービス稼働率アップの 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	利用者集客・稼働率アップで 押さえないといけないポイントとは？ 成功事例大公開！



合同会社ジェニユイン
代表社員

藤島 速人氏



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、障がい児・者の
自立を実現すべく、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



日時

オンライン受講

2020年11月20日(金)

開催
時間

開始

13:00

終了

15:00

ログイン開始
12:30より

お申込期限 11月16日(月)迄

2020年12月1日(火)

お申込期限 11月27日(金)迄

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:10,000円(税込11,000円)/1名様 会員:8,000円(税込8,800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。●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

右記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。
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.065905」を入力、検索ください。

お申込みはこちらから



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: アマノリホ
●内容について: ナカタニフミヤ

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.S065905

放課後デイ稼働率アップ セミナー
お申し込みはこちらからお願い致します。

オンライン受講

11月20日(金)

申込締切日

11月16日(月)まで

12月1日(火)

申込締切日

11月27日(金)まで



検

事前
予約

「無料経営相談」

セミナー終了後の無料経営相談の事前予約も上記QRコードよりお申込みいただけます。

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②現在の悩み・相談を行うため ③今後の事業展開について相談するため
その他ご希望に応じて個別に対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

日本全国の事例が集まる！
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。



【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。(ご案内に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。
- 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領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)

障がい福祉サービス経営研究会の
Facebookも要チェック！



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。

オオサワ モモナ

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