

## セミナー 参加特典！ 無料マーケティングレポートをプレゼント！

セミナーにお申込みいただいた方に事前の現状アンケートをご回答いただきます。アンケートにご回答いただきました方には、セミナー後、Zoomでの面談時間を設定させていただき、皆様の事業エリアに基づく「マーケティングレポート」をプレゼントさせていただきます！

### セミナーでお伝えする内容・ポイントはこちら

#### 1 就労継続支援B型の利用者集客手法がわかる！

紹介を得るために効果的な営業手法やしっかりと問い合わせにつながるWeb・SNS活用方法をお伝えします。

#### 2 就労継続支援B型の成功のポイントがわかる！

業界の動向からこれから求められる就労継続支援B型事業所の成功ポイントがわかります。

#### 3 利用者集客のために明日から取り組めることがわかる！

ただ施策・事例がわかるだけでなく、皆様が「明日」から取り組める具体的な手法をお伝えします。

#### Webセミナー開催日程

※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年 **5月11日(木)・5月16日(火)・5月29日(月)** [Zoom開催] 16:00~17:30  
申込み期限:5月7日(日) 申込み期限:5月12日(金) 申込み期限:5月25日(木) (ログイン開始15:30~)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

#### セミナー受講

明日から使える現場の生の事例から、船井総合研究所で蓄積されたノウハウや最新情報をセミナーでたっぷりお伝えします。ご都合の良い日にご参加ください。

#### オンライン相談

セミナー内容に関するご質問や事業に関する個別質問をオンラインにてご回答いたします。個別の相談まで含めてセミナーご参加費用に含まれております。

#### セミナー価格

##### 一般価格

**5,500円** 税込 (税抜5,000円) /1名様

##### 会員価格

**4,400円** 税込 (税抜4,000円) /1名様

#### 第一講座 講師

##### 就労継続支援B型の成功ポイント

株式会社船井総合研究所  
福祉・保育グループ  
リーダー

中谷 文哉



#### 第二講座 講師

##### 就労継続支援B型利用者集客の具体的な方法

株式会社船井総合研究所  
福祉・保育グループ  
チーフコンサルタント

溝部 昌寛



#### お申込み方法 —Webからのお申込み—

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/090222> 【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)



利用者の獲得に悩む

就労継続支援B型の事業主の皆様へ

船井総合研究所が100社以上支援した中で事業所の魅力を最大化し、利用者獲得するために作り上げたノウハウ公開！

大好評つき  
再開催！

2022年のアンコールセミナー

魅力の最大化から  
開所前販促**10,000部**で  
内覧会参加者**▶107名**  
体験**▶15名**  
開所スタート月契約**▶14名**  
の実績有！

# [就労継続支援B型] 利用者集客セミナー

1つでも当てはまる方は  
ご参加ください！

セミナー  
参加特典！

貴事業所地域の無料  
マーケティングレポート  
プレゼント

- ・就労継続支援B型を経営されている方
- ・就労継続支援B型の利用者集客に苦戦されている方
- ・就労継続支援B型の利用者をさらに集めたい方
- ・就労継続支援B型の成功ポイントを知りたい方
- ・自事業所の現状について相談されたい方

#### Webセミナー開催日程

※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年 **5月11日(木)・5月16日(火)・5月29日(月)** [Zoom開催] 16:00~17:30  
(ログイン開始15:30~)

次頁 利用可獲得に苦勞する理由とは？ ➡

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

就労継続支援B型利用者集客セミナー

お問い合わせNo. S098390

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNO.」を入力ください。) → 090222 🔍





## 利用者獲得に苦勞する 原因はなにか？

### 〔 地域の事業所増加に伴う利用者の選択肢の増加 〕

2022年

障害者数

964.7万人

障害者比率

65歳未満48%

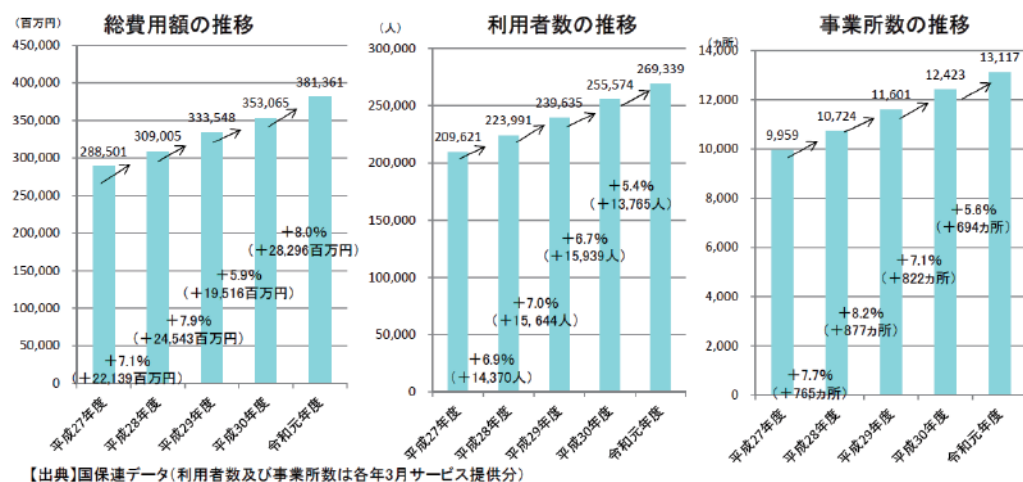
2023年

障害者数

1160.2万人

障害者比率

65歳未満51%



障がいをお持ちの方は、日本の人口の約9.2%と前回2020年よりも約200万人、1.6%ほど増加をしたと発表がございました。※厚生労働省

利用予定者とともに事業所数も年々増加を続けています。2015年に9,959あった事業所数は、13,117事業所(2019年)と大幅に増加。さらに2021年には、13,441事業所と増加が続いています。

この差分約3,000事業所は、利用定員20名が基本の就労継続支援B型事業所において、約60,000名の定員数の増加です。

本来は障がい者人口の増加⇒就労継続支援B型の利用者見込み者の増加であり、利用者獲得がしやすくなったと考えられます。

ただ、事業所数の増加＝選択肢の増加であり、利用者に選ばれる事業所と選ばれない事業所が生まれています。その結果、日本で数少ない拡大マーケットである障がい福祉事業において、徐々に利用者の獲得に苦勞する事業者が増えてきました。

皆様の事業所はいかがでしょうか？

なぜ競合に多くの利用者が集まっているのに自身の事業所は少ないのだろう？

なぜ多くの時間を使って営業活動をしているに利用者が確保できないのだろう？

生産活動の種別なのか？工賃の問題なのか？

何を変化させると利用者が獲得できるのか？

その理由を考え、解決するための一手を打つことが今後の事業所運営の安定化、売上の拡大につながります。

**次頁** 利用者獲得ノウハウの一部を大公開！➡



## 利用者を大量獲得するための ノウハウの一部を大公開！

### 〔 セミナーの講座を一部を公開 〕

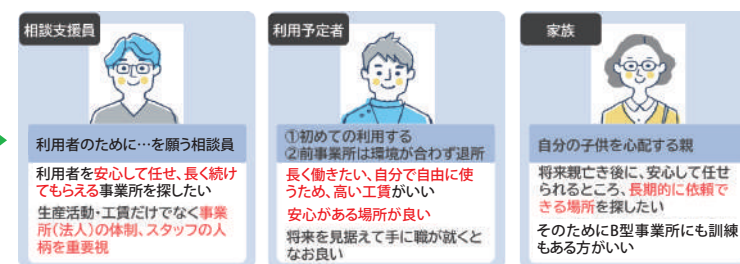
#### 競合分析の方法

- ・差別化の8要素
- ・マッピング
- ・5Forces



#### 利用予定・関係者理解

- ・ペルソナ設計
- ・共感MAP



#### 利用者が事業所を 選ぶポイント

- ・4つのS
- ・購買モチベーション理解

|                |                         |
|----------------|-------------------------|
| Space 立地・事業所環境 | 通える範囲？(送迎有無)、建物はキレイ？    |
| Service 生産活動内容 | 魅力的でやってみたい、長続きしそうな生産活動？ |
| System 工賃・開所日  | 高工賃が見込める？希望日に通所可能？      |
| Staff 職員対応力    | 安心して通える？スタッフは優しいのか？     |

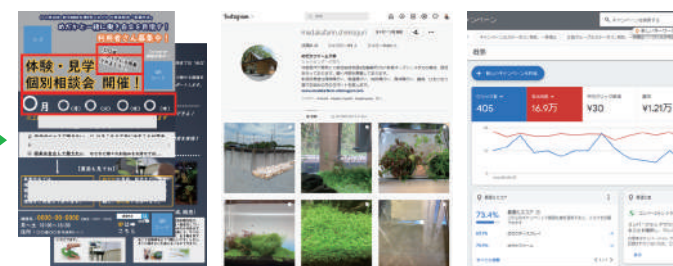
#### 事業所の魅力構築の方法

- ・ユニークセーリングポイント
- ・現状分析

| 法人(事業所)のユニークセーリングポイント              |                                    |
|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 あなたの事業所の一番のオススメ療育・支援を教えてください     | 「あなた」の事業所の一番のオススメ療育・支援を教えてください     |
| 2 あなたの事業所で今、一番人気のある療育・支援を教えてください   | 「あなた」の事業所で今、一番人気のある療育・支援を教えてください   |
| 3 あなたの事業所にしかない(と思われる)療育・支援を教えてください | 「あなた」の事業所にしかない(と思われる)療育・支援を教えてください |
| 4 あなたの事業所の少し変わった療育・支援を教えてください      | 「あなた」の事業所の少し変わった療育・支援を教えてください      |
| 5 あなたの事業所のコンセプト・ポリシーは？             | 「あなた」の事業所のコンセプト・ポリシーは？             |

#### 効果的な営業方法とは？

- ・訪問営業
- ・紙媒体での販促
- ・SNS・Web広告



**次頁** セミナー詳細のご紹介➡

障がい福祉業界専門!最新の事例が満載!

# 船井流 障がい福祉 コンサルティングのご案内

このような方にオススメ!

- ✓ すでに障がい福祉事業を  
**経営されている方**
- ✓ これから**新規事業立ち上げ**を  
検討されている方
- ✓ 業界の**最新情報**を常に  
把握しておきたい方



## コンテンツの内容はコチラ

### 特典1

船井総合研究所が、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**をメルマガで配信いたします。

### 特典2

利用者集客・実地指導・制度概要など...  
複数の**マニュアル・資料**を無料でダウンロード可能!

### 特典3

**業界の最新情報**や**全国各地の成功事例**をFacebookで  
発信中! フォローするだけで情報がわかる!

下記QRコードより**ダウンロード**してください

→  
メル  
マガ



→  
DL  
資料



→  
SNS





# 株式会社船井総合研究所

## － 小冊子ダウンロード資料の一部 －

1. 障がい福祉業界時流予測レポート**2023**
2. 放課後等デイサービス新規参入、業態リニューアル
3. 【障がい福祉業界】就労準備型放課後等デイサービス新規参入マニュアル
4. 就労継続支援**B**型（障がい者就労）
5. 自立訓練・就労移行支援 参入資料
6. 保育所等訪問支援事業 スタートアップ資料
7. スイーツ×障がい者雇用 モデルレポート
8. 障がい者グループホーム新規参入レポート
9. 障がい福祉事業のデジタルシフト・**DX**の進め方
10. 就労継続支援 利用者の集め方
11. 放課後等デイ利用者の集客方法
12. 放課後等デイサービスにおける**Instagram**の導入方法と活用方法について
13. 就労継続支援**A**型収益最大化のための加算チェックレポート
14. 就労継続支援**B**型収益最大化のための加算チェックレポート
15. 障がい福祉事業実地指導対策チェックレポート

株式会社船井総合研究所  
障がい福祉サービス経営  
総合コンサルティング  
小冊子ダウンロードはコチラ→

