

人材採用・社員育成にお困りで
多店舗展開が実現できていない事業者の皆様

必見

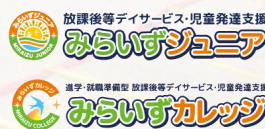
利用者5事業所合計 **196名**！(※2022年度数値)

放課後等ディサービスを 5年で5事業所展開し “地域で一番選ばれる” 福祉事業者になった秘訣

🔊 3分で読める！モデル法人の成功事例レポートを中面で大公開 🔊

株式会社あけぼのミライズ 秋田県内で最大規模の展開！

- 採用コストほぼ0で年間9名採用！
- 事業参入後、5年間離職0名！人が辞めない組織づくり
- PT・OTなど専門職が活躍！
- LINE活用した最新WEB集客！
- 利用者5事業所合計：**196名**！(※2022年度数値)



株式会社あけぼのミライズ
代表取締役 小原秀和氏

セミナー限定

放課後等ディサービスでの
成功事例を徹底公開！

- ①新規問い合わせ数が20名/月を超える集客施策
- ②ほかの事業所がまだやり切れていない“採用施策”
- ③組織力を高める職員研修の内容解説

セミナー
開催

船井総合研究所
2023年7月5日(水) 東京本社開催 12:30~15:30 (受付時間12:00~)
船井総合研究所
2023年8月3日(木) 大阪本社開催 13:00~16:00 (受付時間12:30~)



申し込
み

放課後等ディサービス採用・集客・組織活性化 成功セミナー お問い合わせNo. S099321

主
催



船井総研セミナー事務局 seminar271@funaisoken.co.jp
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 (右上検索窓に右記の「099321」をご入力ください)

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

県内で最大規模展開！



放課後等デイサービス・児童発達支援事業

5年で計5店舗展開！

株式会社あけぼのミライズ
代表取締役 小原 秀和氏



放課後等デイサービス・児童発達支援

みらいずジュニア



進学・就職準備型 放課後等デイサービス・児童発達支援

みらいずカレッジ

【モデル法人概要】

法人名：株式会社あけぼのミライズ

所在地：秋田県 大仙市大曲通町4-6

事業内容：放課後等デイサービス・児童発達支援

（みらいずジュニア4事業所、みらいずカレッジ1事業所）

・みらいず相談支援事業所



公式HP

【ご紹介】

株式会社あけぼのミライズは2017年12月に事業を開始し、2023年現在、5つの児童発達支援・放課後等デイサービス事業所を展開しております。

みらいずジュニアは、未就学児～小学生を対象とした運動学習特化型の放課後等デイサービス・児童発達支援事業所です。コミュニケーション能力や社会性を身につけるための集団療育を行い、運動の基礎となるコーディネーション運動をメインとした「運動療育プログラム」で脳機能を活性化します。

そして、お子さまの発達に必要な「運動」×「学習」×「遊び」を通じて、楽しく「成長&自立」を支援します。

みらいずカレッジは、小学5・6年生～中学生～高校生を対象とした進学・就職準備型 放課後等デイサービスです。みらいずカレッジでは、様々な社会環境の中において自ら思考・行動し、実践していくために必要なスキルを身につけていきます。お子さまひとりひとりの夢を実現するために…お子さまが将来大きく羽ばたいていく『未来図』をお子さま・ご家庭の方と共に描いていく力になりたいと考えております。

モデル法人のご紹介

【みらいずジュニアご紹介】



みらいずジュニアは、児童発達支援・放課後等デイサービス事業所です。

- ・多様な運動器具を使用し苦手な運動ができるようトレーニングをし、発達の遅れを運動面から取り戻す「運動療育」
- ・感覚処理の凸凹を整えて情緒面・対人面などの日常動作の問題を解決する「感覚統合」
- ・個々に合わせた教材を使い「読み」「書き」「計算」の能力向上を目指す「学習支援」
- ・視力以外の眼球運動の「見る力」を鍛え、ノートや黒板の書き写しなどの能力向上を目指す「視知覚トレーニング」

これらを組み合わせてプログラム化しています。



視写トレーニングの成果（HPより抜粋）

before 3分10文字前後



名前を書くので精一杯…
出来ずに泣いてしまい、離席していました。

after 3分50文字前後



出来るようになり、離席することもなくなりました。
文字の形、筆圧も安定！

after 3分100文字以上



キレいに早く100文字以上見本の文章を書き写せるようになりました。

【みらいずカレッジご紹介】



みらいずカレッジは、学習+ワークスキルトレーニングで進学・就職を目指す放課後等デイサービス事業所です。

- ・学校では学べない、「ライフスキル」「ソーシャルスキル」と呼ばれるコミュニケーションスキルや実社会で役立つ考え方・行動の修得・実践
- ・夢中になりながら色々な事に気づき、学び、応用する力を養う「プログラム」
- ・スモールステップで基本から練習する「パソコンとプログラミング」
- ・学習ソフトすららを使用した「学習サポート」

これらを組み合わせてプログラム化しています。

視写トレーニングの成果（HPより抜粋）

社会性

- ・マナートレーニング
- ・挨拶トレーニング

挨拶や敬語の使い方、社会的なルールやマナーを身につけます



PCスキル

- ・Word、Excel等の操作

表計算や書類作成などのofficeソフトのスキルを身につけます



算数・数学

- ・お金の大小、計算
- ・面接練習

日常生活の基礎や進学に向けた学力定着、人前で「伝えること」の基本や面接のノウハウを実践的に学びます





地域一番の

モデル法人に聞く！

採用コストほぼ0で年間9名採用！

2022年度は**4名を新卒採用**、**5名を中途採用**（うち、PTOTなど専門職スタッフ**3名**）しています。

弊社のホームページはWEBデザインを担当出来るスタッフが在籍しているため、自主制作しており、コストはほとんどかかっていません。

応募のハードルを下げるため、手軽なSNSであるLINEを応募の窓口としたり、Youtubeではスタッフインタビューを掲載しています。

そのおかげか、ほとんどの方がホームページを見て応募をいただいています。

また、スタッフの皆さんのスキルアップ・キャリアアップのため、資格取得チャレンジを支援する体制を整えています。法人内では現在11名のスタッフが児童発達支援管理責任者の資格（みなし配置を含む）を持っています。



ホームページ
Youtubeでも
積極的に採用
活動を実施！

福祉事業参入後、5年間離職0名！人が辞めない組織づくり

障がい福祉事業に参入し、そこから2022年11月までの約5年間、**スタッフの退職は0名**でした。

低い離職率を維持できている理由としては、

- ①採用基準を明確に定め、弊社の理念・目指す場所をしっかりと伝えたくうえで採用していること
- ②DXの推進や社員研修に力を入れていること
- ③スタッフが向上心・やり切る力をもって仕事に励んでいること、の大きく3点と考えています。

入社いただいた後も、他法人への視察に出かけたり、毎月職員会議で教室ごとの数値管理を行うなど、『**管理者が経営に参画している**』という状況を作ることで、管理者のスキルアップやエンゲージメントの向上を図っています。

給与面においても、昇給や賞与支給の制度を整え、年収は必ず上がっていくように取り組んでおり、そこもスタッフ満足度に繋がっているのではないかと考えています。



多店舗展開の秘訣とは?!

PT・OTなど専門職が活躍!

みらいずジュニア・みらいずカレッジでは各事業所にて
計**4**名の**作業療法士・理学療法士**を採用しています。

あけぼのミライズで重要視していることは
「専門職スタッフの役割を理解してもらうこと」
「専門知識を活かして働いていただくための環境づくり」です。

「専門職スタッフの役割を理解してもらうこと」については、
定期的に職員研修・ケース会議を行い、あけぼのミライズの
専門職スタッフとしてどのような支援を行うべきか、繰り返し学ぶ機会を作っています。

また「専門知識を活かして働いていただくための環境づくり」としては、個別支援計画作成や個別
療育のプログラム策定において、必ず専門職スタッフを入れて実施し、「やりがい」を感じてもら
えるよう意識しています。



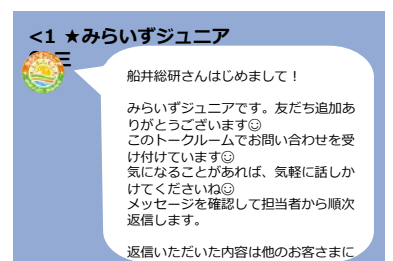
LINE活用した最新WEB集客!

みらいずジュニア・みらいずカレッジでは各事業所にて
LINE公式アカウントを運用しており、新規集客および利用
者満足度の向上に寄与しています。

「連絡・対応にかかる時間を削減し利用者・職員満足度を
向上させたい」
「オンラインでの集客を強化したい」
「やるなら何でも地域で一番が最初が良い」
との想いのもと、2022年より本格的に運用を開始しました。

現在、見学に来られるほぼすべての保護者にご登録いただき、
全事業所合計での友だち登録数
計**230**名を超えています。
これによって、定期的に見込み客にアプローチできる仕組み
ができています。

さらに、運用スケジュールを決め事業所内で役割分担、
自動応答と手動応答を使い分けて対応時間を圧縮するなどし
てスタッフの負担も少なく運用できるよう徹しています。



公式LINEのイメージ

船井総合研究所紙上セミナー



株式会社船井総合研究所

福祉事業イノベーションチーム

金子理彩



大学を卒業後、船井総合研究所に入社。
フードビジネスのコンサルティングに従事した後、障がい福祉業界にて障がい児通所支援事業の新規開発及び活性化
コンサルティングを行う。主に放課後等デイサービス・児童発達支援の業態展開・業績UPを担当し、
現場に入り込んだサポートを得意とする。

ここまで、本冊子をお読みいただきましてありがとうございます。
ご挨拶が遅くなりましたが、船井総合研究所の金子と申します。

最近、全国の事業所から、放課後等デイサービス運営に関するお問い合わせを多くいただいております。
採用に困っている・・・集客に困っている・・・なぜか退職が相次ぐ・・・など、法人によってそのお悩みは様々です。

そして今、このレポートをお読みいただいている皆様も、何かしらの「課題」があるのではないのでしょうか。
今回、少しでも参考にしていただければと思い、
「放課後等デイサービス事業所が多店舗展開するうえで直面するの4つの問題」
とその解決策をご紹介します。

船井総合研究所は全国で放課後等デイサービスに関するコンサルティングをさせていただいておりますが、その事例の中から
見えてきた問題点や課題点をまとめた内容となっております。このレポートが少しでもお役立ちになれば幸いです。

ケース① 職員がKPIを意識していない・達成できていない・・・

皆様の事業所では、
達成できていますか？

放課後等デイサービスの経営においては、
必ず押さえるべき重要KPIがあります。
その理想数値を達成するための施策をやり
切れているかどうか、今後の事業の
命運を分けるといっても過言では
ありません。
右記のKPIを達成できているかどうか、
是非ご確認ください。

売上	250～350万円	稼働率を上げるかつ加算の取得が必要
経費	150～220万円	人件費を50～60%に設定
営業利益	20～30%	人員配置の適正化がポイント
延べ利用日数	250～320回	1日10人～13人の利用を想定
キャンセル率	10%以下	予約に対しての欠席数を最小限に
平均利用回数	8回以上/月	1人当たり週2回以上の利用
問い合わせ数	7件以上/月	あらゆる集客経路から獲得
契約率	80%以上	利用者数増加のために必要な要素

ケース②新卒採用の進め方が分からず、採用できていない・・・人が集まらない・・・

放課後等デイサービスを多店舗展開するうえで、
「中途採用」だけでなく「新卒採用」も視野に入れられる方
も多いのではないのでしょうか。ただ、その進め方が分からず、
一歩踏み切れていないという法人も多いです。

新卒採用施策としては、右記の取り組みが挙げられます。

ここでは一つ【学校訪問】についてご紹介いたします。
学校訪問は現職員の母校や在籍していたゼミなどにアプロー
チすると、採用に繋がりがやすい施策です。

種類	メリット	デメリット
学校訪問	・採用コストが低い。 ・温度感の高い学生を採用できる。	・採用人数が太場合は非効率。
インターン	・入職後のミスマッチが少ない ・母数形成ができる。	・仕組みづくりと専任スタッフ が別途必要になる。
新卒専用媒体 (オファーボックスなど)	・こちらからオファーをかけるこ とができるので、名簿獲得ができ る。	・地方商圏では登録学生数が少 ないケースがある。
自社採用サイト	・学生のロイヤリティが上がり、 応募率が高まる。	・製作に費用と工数を要する。

【学校訪問の流れ】

- ①福祉系の大学あるいは、事業所運営上必要な資格取得が可能な大学・専門学校を、近隣でリストアップする。
- ②各学校のキャリアセンター（就職支援課）へ訪問し、求人票、法人案内を設置する。
- ③定期的に実習・インターンの告知を行う。

多店舗展開成功事例レポート

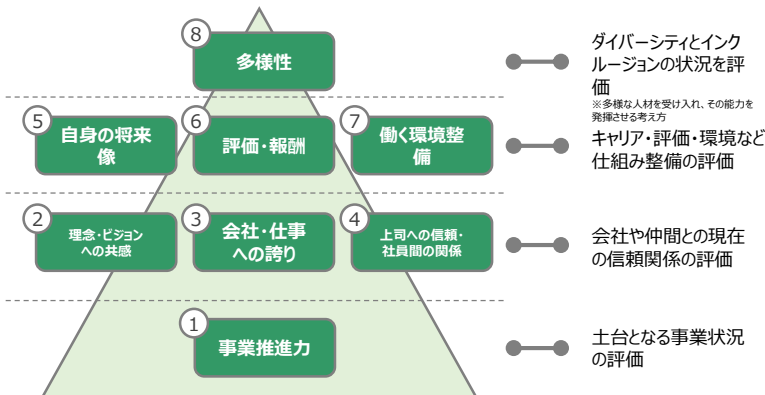
2023

ケース③エンゲージメント（＝愛社精神）が低い職員ばかり・・

「離職率が高まっている」「一人前になったと思えば、すぐに会社を辞めてしまう」
「自分たちで考え、会社を良くしていく風土がない」

このようなお悩みをご相談いただく法人では、共通してこのエンゲージメント（愛社精神）が低い、という傾向にあります。採用力をいくら強化しても、離職者を減少しなければ、体制は変わりません。

働く人が会社を“気軽に選べる”時代へと突入した今、エンゲージメント（＝愛社精神）強化が求められています。エンゲージメント強化には右記のように、各要素の状況を見える化する必要があります。



ケース④問い合わせは相談支援員経由の紹介のみで、件数も少ない・・

新規集客の際には、もちろん、相談支援員経由の紹介を得ていくことも重要ですが、放課後等デイサービスの場合は保護者が福祉サービスの存在を理解していないことも多いため、福祉サービスを知るきっかけづくりを定期的に行うことが必要です。

“いつでも見学受付中！”と案内するのではなく、「体験会」や「無料講演会」など、母数を多く集められるイベントを定期的に行いましょう。また、既存利用者の利用増回を図る際には、「参観日・成長事例発表会」など、利用当初からの成長を事例として発表することで利用者・保護者の満足度が上がるイベントが効果的です。



講演会チラシ例



保護者会チラシ例

さて、ここまでは、放課後等デイサービス運営成功のポイントを絞ってお伝えしてまいりましたが、今回より具体的な取り組み方法や詳細な事例については、**セミナーをご用意**させていただきましたので、そちらでたっぷりとお伝えできればと思います。

本セミナーで取り上げる内容を一部だけお伝えしますと・・

- 最新の放課後等デイサービス事情とは？
- これで採用に困らない！職員採用方法とは？
- PT・OTなど専門職が活躍できる職場づくり
- 〇〇に該当する事業所は集客施策を見直すべき？！
- 新規問い合わせ数が20名/月を超える集客施策
- 他の事業所がまだやり切れていない”採用施策”
- 組織力を高める職員研修の内容解説
- 新店舗開設に必要な「商圈調査」。調査の方法を徹底公開
- 地域一番・エリア一番の放課後等デイサービスになるためのロードマップ

他、多数

ご興味ある方は、お早めにWEBよりお申し込みいただければと思います。それでは、皆様のご参加を心より楽しみにしております。

第1講座

地域一番の放課後等デイサービスを目指すために

障がい福祉業界の時流を踏まえ、放課後等デイサービス業績アップ・多店舗展開のための経営指針を解説します。

- 講座抜粋①：2023年度の飛躍的な成長に向けた、障がい福祉業界の時流
- 講座抜粋②：障がい福祉業界の時流から考えられる、“今後生き残れる放課後等デイサービス”とは
- 講座抜粋③：地域一番・エリア一番の放課後等デイサービスになるためのロードマップ

株式会社船井総合研究所
福祉・保育グループ
金子理彩



ゲスト講座

採用・集客・組織活性化に成功！ 放課後等デイサービスの取り組み

株会社あけぼのミライズの代表取締役を務める小原氏より、放課後等デイサービス運営のモデル事例について解説いただきます。

- 講座抜粋①：多店舗展開を実現している「療育」の中身とは？
- 講座抜粋②：コストほぼ0で採用！採用手法を解説
- 講座抜粋③：高い職員定着率を維持！職員の教育・組織力強化に向けた取り組み
- 講座抜粋④：PT・OTなど専門職が活躍できる職場づくり

ゲスト講師

株式会社あけぼのミライズ
代表取締役
小原秀和氏



第3講座

放課後等デイサービス活性化および多店舗展開に向けた成功ポイント

職員の採用、利用者集客事例を中心に、放課後等デイサービス活性化および多店舗展開に向けた必要なポイントを解説します。

- 講座抜粋①：新規問い合わせ数が20名/月を超える集客施策
- 講座抜粋②：他の事業所がまだやり切れていない”採用施策”
- 講座抜粋③：組織力を高める職員研修の内容解説

株式会社船井総合研究所
福祉・保育グループ
金子理彩



第4講座

本日のまとめ

本日のセミナーを即実践につなげるために、本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。

- 講座抜粋①：“今すぐ”実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方
- 講座抜粋②：情報を持ち帰るだけでなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介
- 講座抜粋③：今すぐ取るべき戦略を考える
- 講座抜粋④：全国のネットワークを駆使し、選ばれる事業所を目指す方法

株式会社船井総合研究所
福祉・保育グループ
マネージャー
山本貴大



セミナー参加者限定特典！無料個別経営相談を開催します！

セミナー終了後、質問や疑問点などに対して個別にお時間を設定させていただきます。
今後の採用戦略や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！是非お申し込みください。

開催日時

7/5（水）東京本社開催 12:30～15:30（受付時間12:00～）
8/3（木）大阪本社開催 13:00～16:00（受付時間12:30～）

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

〈お申し込み期限につきまして〉ご希望のお支払い方法によって異なります。
・銀行振込の場合…開催日6日前まで
・クレジットカード払いの場合…開催日4日前まで

諸事情により、やむを得ず会場を変更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。

参加費用

一般価格:14,000円(税込15,400円)/一名様 会員価格:11,200円(税込12,320円)/一名様

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みに適用となります。

WEBのお申込みはQRコードの読み取りが簡単です！

■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

お申込みHPURL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099321>

Tel:0120-964-000（平日：9:30～17:30）

お問い合わせNo S099321

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated All rights reserved（禁無断複写複製）

