

児童発達支援・放課後等デイサービス

管理者がすすく育って 多店舗展開に成功した 成功事例セミナー

児童発達支援・放課後等デイを4年で5店舗
＋就労継続支援A型・B型を3店舗

売上
3,000万円/月

合計契約者
280名以上

管理者定着率
100%



特別ゲスト講演
INSPIRE株式会社
代表取締役 中澤正宏氏

【オススのポイント】

人口減少＆競合増加で競争が激化している地域でも
児童発達支援～就労支援までのワンストップサービスを実現

- ・管理経験ゼロの管理者が1～2年で育つ仕組みを大公開！
- ・会社の理念を行動に落とし込む会議でPDCAサイクルを加速！
- ・管理者育成で問い合わせからの契約率100%！
- ・売上が安定！1事業所あたり延べ利用250回/月

このような方は是非ご参加ください！

- ✓2024年の法改正に向けた準備をしたい方
- ✓管理者の育成方法が分からないという方
- ✓業績が伸びなくて困っているという方
- ✓多店舗展開を成功させたい方

開催日時 2023年 9月 7日(木) 船井総合研究所 五反田オフィス 13:00～16:30(受付時間12:30)
2023年10月12日(木) 船井総合研究所 五反田オフィス 13:00～16:30(受付時間12:30)



お申し込み

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

児童発達支援・放課後等デイ向け多店舗展開成功事例セミナー

お問い合わせNo.S103786

船井総研セミナー事務局 <E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

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

※お問合せの際は
「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。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

S103786

2024年に向けた動向 増加する競合他社。「人材」についての問題が加速

児童発達支援・放課後等デイサービス事業所数は、現在全国で26,000事業所以上となり、地域によっては供給過多になっています。

また、そのような状況に輪をかけるように「**人材不足**」も深刻化しており、現在のところは1日定員10名を満たすことができている、今後業界の変化に応じて**有資格者の確保、定着が難しくなっていく**ことは容易に想像されます。

業績不振の主な原因はコロナウイルスの影響によるところが大きいと考えられますが、販促活動に割ける人手が確保できないなど、人材の課題が業績に与える影響も無視できない状態であるといえるでしょう。

この業界では短期間で人材が離職してしまうケースが多いですが、給与・報酬以外の主な離職理由として、**「事業又は会社の将来に不安を感じたから」「労働時間が長かった・休暇が少なかったから」「会社の経営方針に不満を感じたから」**といった理由が目立ちます。

売上の天井が決まっているからこそ、多店舗展開していかなくは今後生き残りが難しい児童発達支援・放課後等デイサービス。安定的な店舗展開には、一体何が必要なのでしょう。それはズバリ、**自走できる管理者の育成・定着**です。

今後を生き残るための秘訣は管理者が育つ「**仕組み作り**」

児童発達支援管理責任者など、事業所を管理できる人材には様々な実務経験や研修受講が必要なこともあり、人材を確保するだけでも精一杯という経営者が多いのではないのでしょうか？

上記のように、競合の増加や人材不足の状況を考えれば、事業所の業績管理や運営を任せられる人材をいかに育成し、いかに定着させるかが生き残りを左右するといっても過言ではありません。

では、一体どうすれば安心して事業所を任せられる管理者を育成できるのでしょうか？今回は、管理者育成のための仕組み作りを通じて多店舗展開に成功された、ある企業の成功事例をご用意いたしました。**今後、業界を生き残りたいと真剣にお考えの事業者の方のみ、読み進めてください。**

**次頁、成功法人に聞く！
「管理者がすくすく育ち、多店舗展開に成功！」
その秘訣とは…！？**

INSPIRE株式会社

今回ご紹介するのは、埼玉県川越市を中心に障がい福祉事業を展開する**INSPIRE株式会社**です。

本拠地である埼玉県川越市では、就労継続支援A型・B型、就労移行支援、音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス、就労準備型放課後等デイサービスを、

第2拠点となる宮崎市では、音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス、中高生向けの放課後等デイサービス、就労継続支援A型事業所を運営されています。

この全国でも珍しい「複数拠点運営」を支える上で、**管理者育成の仕組み作り**は特に必要不可欠なものでした。



INSPIRE株式会社
代表取締役
中澤 正宏氏

宮崎県宮崎市



音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス
音のはびねす 宮崎
音のはびねす 宮崎2号店



就労自立準備型放課後等デイサービス
For happiness 宮崎



就労継続支援A型
Be happiness 宮崎

埼玉県川越市



音楽療育特化型児童発達支援・放課後等デイサービス
音のはびねす



就労準備型放課後等デイサービス
For happiness



就労継続支援A型・B型
Be happiness 野田町



就労移行支援
Be happiness とおり町

なぜ、INSPIRE株式会社は管理者育成に成功したのか？
その秘密は、**徹底した理念教育**と、事業を前進させるための**会議の実践**でした。「会議自体は実践している」という会社も多い中、それを生き残る会社づくりに繋がられている会社は非常に少ないです。

2023年は、報酬改定前の準備期間として残された最後の年、「最後のチャンス」です。どのような改定があろうと、**組織構造を盤石にしておくことが生き残るための必要最低限の条件である**といえるでしょう。次頁からはいよいよINSPIRE株式会社の発展のストーリーを大公開いたします。

管理者がすすく育つ成功企業の社長が語る！ 児童発達支援・放課後等デイサービス 多店舗展開成功の軌跡！

船井総合研究所との出会い

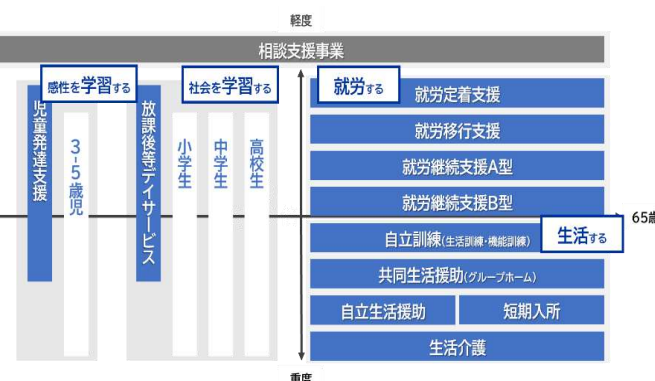
元々は埼玉県川越市で就労継続支援A型・B型、就労移行支援を運営していました。その中で次の事業展開を考えたときに浮かんだのが放課後等デイサービスでした。しかし、すでに放課後等デイサービスは多数の競合がおりましたので出店を悩んでおりました。

そんな時、船井総合研究所の経営者向け勉強会で中高生を対象とした「就労準備型放課後等デイサービス」というモデルを知りました。それまで知っていた放課後等デイサービスとはまったく違い就職に向けた準備をするプログラムを行うというものでした。

日本全国の課題として、それぞれのサービスが独立して存在していることで、高校を卒業してもうまく卒業まで結びつかなかったり、思うような進路に進めないという現状があることを知りました。

ワンストップサービス構築への決意

地域には子どもから大人までの一貫したワンストップのサービスを提供できている企業は存在しませんでした。そこで、**自社こそがワンストップサービスを構築することで、圧倒的な差別化を実現することができる**と考えました。



開業直後から紹介多数！地域のニーズの高さ

開業後に大きな反響があったのが近隣の特別支援学校の生徒でした。すでに特別支援学校とはつながりがあったので真っ先に開業を知らせに行き、その流れで事業所のことが知れ渡っていきました。また、近隣の中学生も利用し始めるようになりました。保護者の方からは「既存の事業所も良いところだが、今後の就職を見据えて利用したい」とのお声を多数いただきました。

その結果、開業後**4カ月目には利用者が20名を超え単月黒字**となりました。

しかし、喜ばしい結果が出ていたのも束の間、今後の会社経営を大きく左右するような、思わぬ出来事が起きるのです。

順風満帆に思えた事業運営。
しかし、思わぬ挫折が突然訪れる。
成功企業に一体何が！？

突然の一斉離職！欠けていた「理念浸透」「行動への落とし込み」

就労準備型放課後デイサービスの職員が、**管理者をはじめとして一斉に離職する**ということが起きました。始めは一体何が起こったのか、なぜこのようなことになったのかも分からず、只々呆然としました。

一斉離職の原因は、詰まるところ**「会社の理念が社員へ浸透していないこと」、「理念を行動ベースで実行できていなかったこと」**でした。会社の理念はホームページなどでも掲載していたのですが、職員ひとりひとりがその理念に基づく行動・言動を行えている状態であるとはとても言えない状況だったのです。

圧倒的に差別化できるサービス内容を構築しただけでは、不十分だったのです。誰もいなくなった事業所の中、私が誓ったのは、まず**改めて「形骸化していた理念・ビジョン・ミッションを整理して打ち立て、それを自分自身を含む社員全員に浸透させること」**でした。これまで、事業責任者が同席する月1回の経営会議は行っていたものの、数値の報告やその他運営状況を報告するのみに留まっており、業績の向上についてはもちろん、事業を前へ進める上での問題解決や、サービス力を向上させたりスタッフの支援力向上につながるものとはいえない状況でした。

「仕組み」で動かす！管理者を育てる「真」の会議とは

会社の理念・ビジョン・ミッションを浸透させるためには、明確な内容を定めることは勿論、それらを**常に社員に向けて発信し続けるということが必要不可欠**だと感じました。しかし、そのためには私1人がどれだけ奔走しようと、時間が足りませんでした。そこで、事業運営に欠かせない部分をピックアップし、それらにフォーカスした会議を行うことにしたのです。また、**評価と理念の連動を図り、社員に「あるべき姿」を認識してもらうことにも注力**しました。

中間会議・経営会議

中間会議では、事業所ごとの数値状況、利用者の状況の共有、集客施策の策定を実施。経営会議では1カ月間の取り組みの振り返りと今後の事業戦略策定を行う。児童発達支援・放課後等デイサービスに必要な「利用者の離脱防止」「新規契約増加」「利用者満足度の向上」「支援内容のブラッシュアップ」「制度理解を始めとした成長促進」などを取り扱う。

PDCA会議

アクションプランの振り返り・計画の策定を行う。各施設の全スタッフが参加する。3カ月に1度開催。

支援力向上会議

自社のミッション・ビジョン・バリューを始め、自社の考え方や、価値観を学び現場で展開するための取組。経営陣、施設長以下の現場スタッフが参加する。毎月1度実施。

S1グランプリ

自分達の支援に自信を持ってもらい、サービスを高めていくために各事業所の支援の好事例を競い合い、頂点を決めるお祭りのようなイベント。全社員、外部審査員などが参加する。1年に1回実施。

経営方針発表会

前期の取組、当期の取組目標の発表を行う。全社員が参加する。1年に1回実施。

管理経験ゼロの管理者が1~2年で一人前に！ 「理念をもとに、自分で考え、行動する。」 自走できる管理者を大量輩出！

もちろん、会議を導入するだけで上手くいくわけではありません。考えや価値観のすれ違いや、取り組みが上手く行えていない時は、厳しい言葉が飛び交うこともあります。しかし、これらの取り組みを通じて、各管理者それぞれがINSPIRE株式会社の理念を言葉だけでなく五感で理解し、さらに自分達自身で課題の発見・改善へと繋げていく取り組みが自動的に行われるようになりました。**これまで管理経験のなかった管理者でも、1~2年で育つ**ようになったのです。管理者によっては**問い合わせからの契約率100%、1事業所あたりの延べ利用回数も250回を安定的に確保できるようになっています。**

距離が離れていても問題なし！立ち返る「理念」のもと 管理者たちとの苦悩・苦闘・成長が、多拠点展開を可能にした

旧知の縁で、本拠地である埼玉県から遠く離れた宮崎県でも拠点展開を行うこととなりました。当初は経営者である自分自身が埼玉と宮崎を往来しながらも、前述の会議形態を崩すことなく続けました。自治体ごとに異なるルールを理解することに時間が掛かったり、数値を追いかけることとサービス品質を保つことは度々相反し、難しい局面もありました。しかし、**立ち返る場所として「理念」があり、その浸透に注力した**おかげで、課題が発生してからのリカバリーが早く行えるようになっていました。**結果的に業績は向上し、管理者が次々に育っていく仕組み作りが今も継続**しています。



オンライン会議に臨む宮崎支部の面々

ここまでお読みいただいた事業者の皆様へ、船井総合研究所コンサルタントより
「育てる」ではなく「仕組みで回す」が答えです。



株式会社船井総合研究所
子育て支援部
福祉・保育グループ
リーダー 藤光孝法

ここまで本DMをお読み下さり、ありがとうございました。今後、児童発達支援・放課後等デイサービスを生き残りをかけるキーワードは多店舗展開です。多店舗展開を進めるために必要となる要素は「管理者の育成」と言えるでしょう。昨今、どの業界でも「生産性の向上」がトレンドとして叫ばれる中で、要らない会議を無くそうとする動きが活発化しています。児童発達支援・放課後等デイサービス業界における管理者育成を円滑に行う上では、経営者がたった1人で向き合い、育てるには限界があります。「会議の仕組み」を構築し、それを回していくことにこそ成功のカギがあるのです。「もっと知りたい!」「生き残りたい!」という経営者の方に向けて、今回、管理者がすくすくと育つ仕組み作りを行い、児童発達支援・放課後等デイサービスの多店舗展開に成功されたINSPIRE株式会社をゲストにお迎えし、セミナーを開催することとなりました。ぜひ奮ってご参加ください！

セミナーでお伝えする内容を一部だけお伝えしますと…

- ・2024年の法改正に備えるための組織づくり
 - ・管理者を育て、組織力を高めるための仕組みづくり
 - ・多店舗展開に必要なポイント
 - ・地域一番になるためのロードマップ
- その他、多数

児童発達支援・放課後等デイ向け 多店舗展開成功事例セミナー

第1講座

2024年に児童発達支援・放課後等デイサービスが直面する課題
児童発達支援・放課後等デイサービス業界における2024年の報酬改定に
向けた課題と解決策を詳しくお伝えいたします。また、時流と課題を把握
したうえで多店舗展開のために今取り組むべき戦略を解説いたします！

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ
リーダー **藤光孝法**



第2講座

多店舗展開成功事例

障がい福祉事業全7事業のうち、児童発達支援・放課後等デイサービス事
業所は4事業所で総利用者200名！多店舗展開に成功したINSPIRE株式会
社の代表取締役中澤氏にご登壇いただきます。多店舗展開の秘訣を詳しく
解説していただきます！

INSPIRE株式会社
代表取締役 **中澤正宏 氏**



第3講座

多店舗展開に必要なポイント

2024年の法改正に向けて人材採用・集客・運営体制に変更していく必要
があります。児童発達支援・放課後等デイサービス事業者が取り組むべ
き内容を具体的にお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ
リーダー **藤光孝法**



第4講座

明日から取り組んでいただきたいこと

本講座のまとめと明日から取り組んで欲しいことをお伝えいたします。

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**



セミナー参加者特典！無料経営相談のご案内

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

2023年 9月 7日(木) 五反田オフィス開催 13:00～16:30(受付時間12:30)
2023年10月12日(木) 五反田オフィス開催 13:00～16:30(受付時間12:30)

参加 費用

一般価格：25,000円（税込27,500円）/一名様
会員価格：20,000円（税込22,000円）/一名様

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/103786>

TEL：0120-964-000(平日：9:30～17:30) お問い合わせNo S103786

※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

児童発達支援・放課後等デイ向け多店舗展開成功事例セミナー

お問い合わせNo.S103786

ご入金後、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。

開催要項

日時
会場

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

2023年9月7日(木) **2023年10月12日(木)**

お申込み期限:2023年9月3日(日)

お申込み期限:2023年10月8日(日)

各回開始

終了

■開催場所

13:00-16:30

受付開始12:30~

株式会社船井総合研究所

五反田オフィス [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

〒141-8527 東京都品川区西五反田6丁目12-1 船井総研五反田ビル

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最小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。

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

受講料

一般価格

25,000円／(税込27,500円／一名様)

会員価格

20,000円／(税込22,000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かか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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込み
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。

または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.103786を入力、検索ください。

お問い
合わせ

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年9月7日(木)

お申込み締切日2023年9月3日(日)

2023年10月12日(木)

お申込み締切日2023年10月8日(日)

