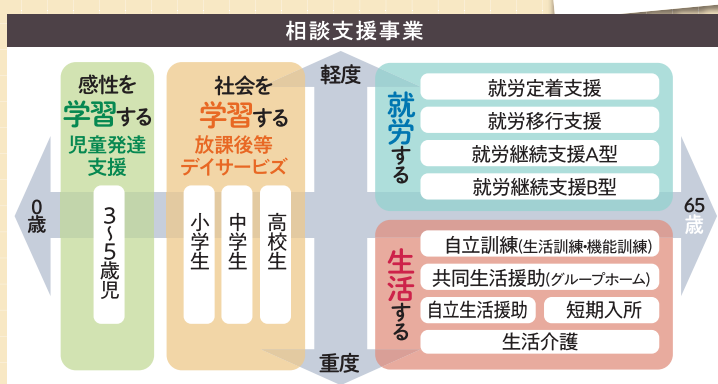


障がい福祉サービス業界展望！ 今後を生き残るために必要不可欠な子どもから 大人まで切れ目のない「ワンストップサービス」とは

児童発達支援・放課後等デイサービス事業所数は、2023年時点で30,000か所に迫る勢いで増加し、地域によっては飽和状態を迎えている状態です。迫りくる報酬改定も相まって、**特に軽度～中等度の未就学・未就学児向けのサービスを提供されている事業者は更に苦戦を強いられることが予想されます。**今後、新しい収益軸を作っていくために、多店舗展開や新規事業への参入をお考えの方も多いのではないでしょうか？ここで、皆様に持っていただきたい1つの考えがあります。**子どもから大人までの切れ目のない「ワンストップサービス」**を作ることです。児童発達支援・放課後等デイサービスのほか、就労継続支援事業までを行うことで、未就学児から64歳まで幅広い年代層をターゲットとすることができ、報酬改定へのダメージも最小化することが可能です。今回は、皆様のような**児童発達支援・放課後等デイサービスを運営されている事業者にとってメリットの大きい「就労継続支援事業」**についてご紹介をさせていただきます。



就労継続支援事業とは？

就労継続支援事業は、一般就労または雇用契約を結んで就労することが困難な身体障がい・精神障がい・知的障がいのある方々に就労の機会を提供するという事業です。就労継続支援には、**利用者と雇用契約を締結するA型と、雇用契約を締結しないB型の2種類**があります。

①就労継続支援の利用者像

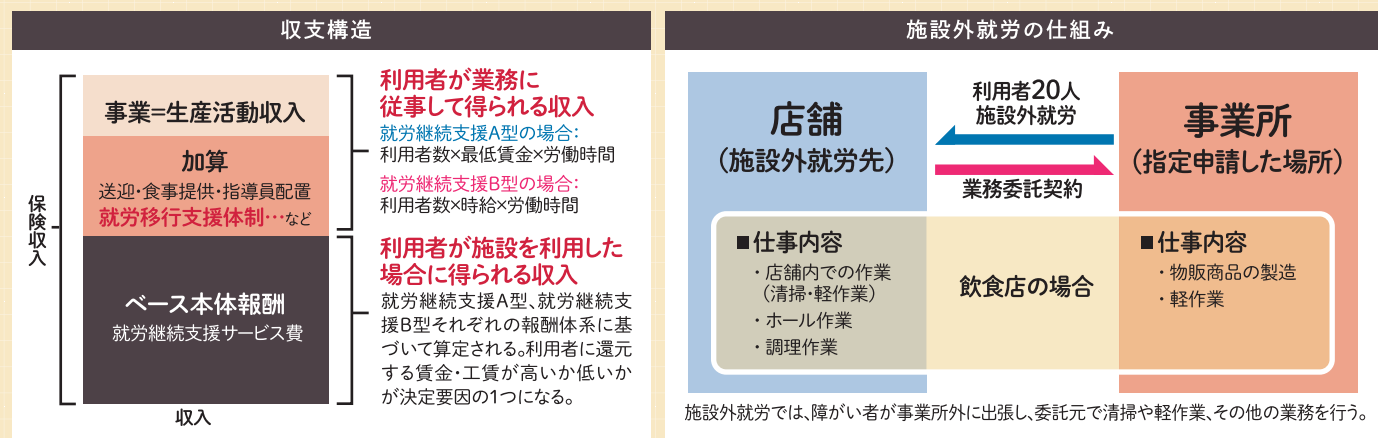
障がいの度合いは、**A型が軽度、B型が比較的重度**です。A型の場合、利用者は事業者側と雇用契約を締結できる段階のため、健常者と殆ど変わらない場合も多いです。B型の方でも、簡単な作業であれば取り組みます。

②就労継続支援の収支構造

皆様が運営されている児童発達支援・放課後等デイサービスと同じく、**利用者が事業所に通所することによって保険収入が発生**します。その他、就労継続支援事業に特有のものとして「**生産活動収入**」という**収益軸**も存在します。これは事業者側が用意した業務に利用者が取り組んだ結果生じる収入であり、基本的には全て利用者に賃金・工賃として還元する必要があります。

③どのような作業を「生産活動」とするのかガキ

本事業を始めようとする事業者が一樣に悩まれるのが、どのような作業を生産活動とするかです。稼げる仕事でなければ利用者に還元できる賃金・工賃が低くなってしまいます。逆に高い収入が期待できる仕事でも、難易度が高ければ利用者が取り組みない…。そもそも「**障がい者にどのような業務が出来るのか、どのように業務を獲得すれば良いのかが分からない**」方も多いと思います。そんな方の為に、本セミナーでは既に成功されている4社のモデルを事例としてご紹介し、生産活動の選定や事業モデルのご参考にしていただければと思います。



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。児童発達支援・放課後等デイサービスの事業所数は25,000か所を超え、地域によっては飽和状態を迎つつあります。今後の事業展開についての考え方は様々ですが、今後、地域からもっとも求められていくのは子ども～大人までの切れ目のないワンストップサービスの存在です。これまで児童発達支援・放課後等デイサービスを運営されてきた方、あるいは別の業種から新規事業として就労支援事業をお考えの方におかれましては、ぜひ本セミナーに参加していただき、すでに成功されている事業者のモデルをご覧いただきながら、自社に合う展開手法を見出すきっかけにいただければと思います。

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



第1講座

業界動向

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

講演内容

障がい福祉業界の動向についてお伝えします。

第2講座

就労継続支援参入成功事例

特別ゲスト講師 株式会社ネットアーツ 代表取締役 齋藤 秀一 氏

講演内容

開業初月で契約者19名を達成！
就労継続支援B型の新規参入成功事例を大公開！

第3講座

就労継続支援成功のポイント

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

講演内容

就労継続支援の生産活動収入の作り方、集客方法など、成功のために必要なポイントを解説します。

第4講座

本日のまとめ

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 マネージャー 山本 貴大

講演内容

本日のまとめと、明日からできることについてお伝えします。

お申し込みはこちらから！

開催日時

2024年3/15(金)

申込期限

3/11(月)

開催時間

両日 13:00～16:00(ログイン開始 12:30～)

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

料金

■一般価格(1名様)

税込 11,000円(税抜 10,000円)

※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(BFUNAI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。

■会員価格(1名様)

税込 8,800円(税抜 8,000円)

セミナー参加者限定特典
個別経営相談

セミナー終了後、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！

Webのお申込みについて… お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記の QRコードを読み込んでいただき、お申込みフォームよりお申込みください。

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。
※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で検索しご確認ください。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/110607>

※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。
TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ～ 17:30)

お問い合わせ No. S110607



2024年最新版！成長ビジネスを大公開！

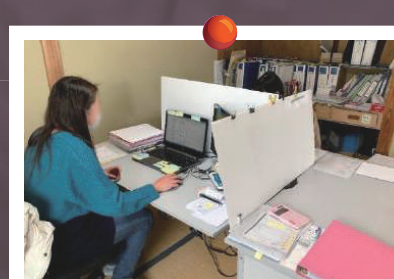
すぐに取り組める、伸びるビジネスをお探しの

児童発達支援・放課後等デイサービス企業の皆様へ

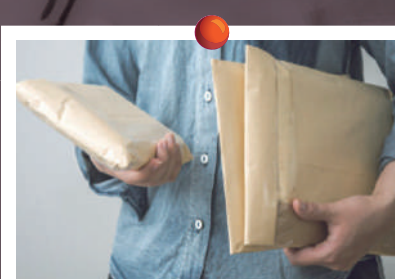
就労継続支援 ビジネスモデル3選



子どもから大人まで
切れ目のない
ワンストップ
サービスモデル



PCとネット環境があれば
すぐに取り組める！
パソコン業務
就労支援モデル



オーソドックスかつ
低投資で開始したい方
軽作業
就労支援モデル

このような方はぜひご参加ください!!

- ☒ 多角化経営を検討している
- ☒ 地域に根差した事業展開をしたい!
- ☒ 児童発達支援・放課後等デイ事業に苦戦している
- ☒ 次の本業を探している
- ☒ 新規事業を検討している
- ☒ 報酬改定を生き残りたい!

特別ゲスト講師
株式会社ネットアーツ
代表取締役 齋藤 秀一氏

開催日時
2024年3/15(金)・22(金)
両日 13:00～16:00まで(ログイン開始:12:30～)
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催日時
自社に合った参入方法をご提案!
専門コンサルタントによる
無料経営相談

就労継続支援新規参入成功事例セミナー

お問合せNo: S110607

主催
Fundai Soken 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・お問合せ 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「お問合せ No」をご入力ください) 110607

株式会社
ネットアーツ

児童発達支援・放課後等デイサービス事業者だからこそ出来る

子どもから大人までの
切れ目ない
「ワンストップサービス」



株式会社ネットアーツ

未経験から初月で契約者19名!
開所わずか2か月で延べ利用回数200回を達成

株式会社ネットアーツは、児童発達支援・放課後等デイサービスの多店舗展開を通じて子どもの発達段階に応じた支援スタイルを構築し、各施設ごとに子どもたちが抱える異なる課題に合わせたテーマを作り、施設展開を行ってきた。**子どもから大人まで切れ目のないワンストップサービスの構築**を目指すなかで、「働きたいという想いを持っているが働くことが出来ない」層のために就労継続支援事業への参入を決意。就労継続支援にはすでにほかにも多くの事業者が多く存在していたが、株式会社ネットアーツは自社の放課後等デイサービスを利用する中高生が、卒業後の選択肢として就労継続支援を選ぶことができるようにすることで、**未就学～65歳未満までの長いLTV**を作ること成功している。



未就学児から64歳までの進級・進学から就職までを幅広くカバーできるモデル!

Point 01

自社の児童発達支援・放課後等デイサービスに通う未就学～小学生・中学生・高校生までの世代が、福祉的就労先として引き続き就労継続支援を利用できる!

Point 02

地域に数少ないワンストップサービスを構築することで、地域に貢献することができる。
社会性×収益性に富む事業を作ることが出来る。

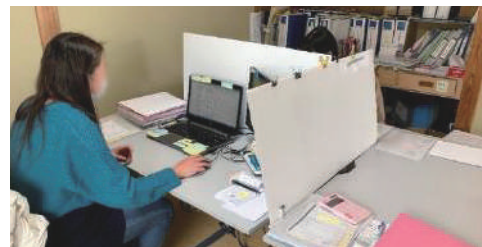
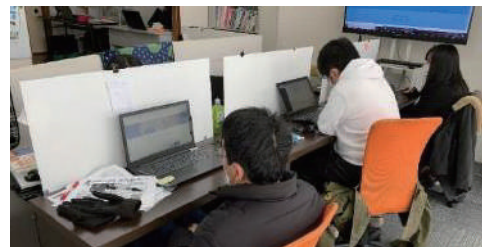
このような方に
オススメです!!

- ☑ 児童発達支援・放課後等デイサービスの「次」へ繋がる事業をしたい!
- ☑ 人口の少ない地方都市でも成り立つ事業に取り組みたい!
- ☑ 社会性・収益性に富む事業を通じ、地域に求められる存在になりたい!

ビジネスモデル 02

**WEBサイト制作など受注～納品までを
すべて障がい者が担う**

パソコン × 就労支援
業務 モデル



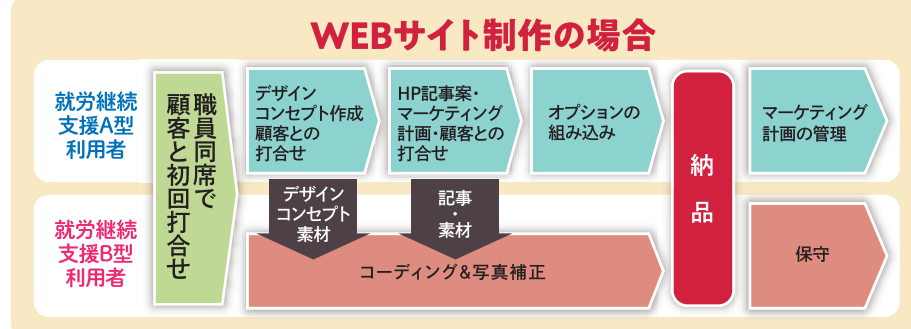
株式会社スタンドトゥギャザーは、福岡県で就労継続支援A型、B型、就労移行支援、就労定着支援を運営。ホームページ制作や印刷物のデザインなど、パソコンを駆使した生産活動を幅広く展開している。

元々経営陣がパソコンに精通していたわけではないが、業務そのものの分解やオペレーションを細かく組み立てることによって、「**A型利用者が営業～業務の受注、納品、顧客とのやり取りやを行い、B型・移行の利用者が生産管理を行う**」という極めて珍しいスタイルを確立している。WEBサイト制作を例に挙げると、スケジュール調整などの外部折衝をA型利用者が担当し、B型に細かい業務を割り振っている(下図)。

過去に本モデルについてのセミナーを受講した放課後等デイサービス事業者も導入。WEB通販をメインとした事業所を立ち上げ、成功へと繋げているためオススメである。

パソコン業務×就労支援モデルの 生産活動実態

	売上	利益
HP・広告代行	865,083円	846,383円
デザイン・ ノベルティ制作等	1,784,506円	1,439,492円
データ作成	1,441,823円	1,441,823円



障がい者が「しっかり稼げる」形を実現!
就労継続支援A型、B型、就労移行支援すべてに対応できるモデル

Point 01

パソコン業務が出来る障がい者は数多く存在するため、
必ずしもパソコンに詳しいスタッフは必要なし！

Point 02

高い生産活動収入が見込めるため、あらゆる就労支援の事業形態に合わせて取り組むことができる!

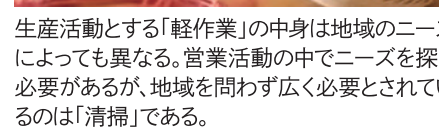
このような方に
オススメです!!

- ☑ 他社も就労支援を始めているため、**圧倒的な差別化が必要**だと思う
- ☑ 物件の候補が**少ない地域でも出来る事業形態**を探している
- ☑ パソコンには詳しくないが、**「稼げる仕事」**として導入したい！

ビジネスモデル03

「マイルドに就労支援を始めたい!」
という方におすすめ

軽作業 × 就労継続支援 モデル

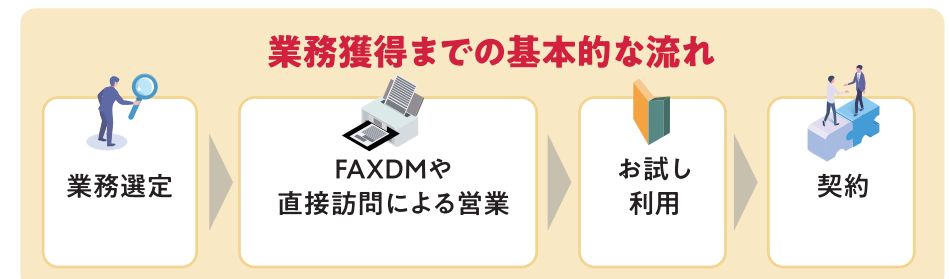


INSPIRE株式会社は、埼玉県川越市と宮崎県宮崎市で児童発達支援・放課後等デイサービス、就労継続支援A型・B型、就労移行支援を運営している。

宮崎県にある就労継続支援A型事業所「Be happiness 宮崎」では、あえて1つの業務に的を絞らず、多彩な生産活動を用意することで幅広い利用者層を獲得することに成功しており、特別に特化した生産活動がない中でも**延べ利用回数890回、売上にして月あたり800万円超を実現**している。

生産活動の種類は実にシンプルかつ多彩で、硬式野球ボールの修復、古くなった着物からTシャツや財布を作成してスイス販売への下請けを行うこと等。他には半導体やPC作業、雑貨、車関係の業務など多岐に渡る。また施設外就労も農業との連携、清掃業務などがある。

営業先にもよるが、業務獲得までの基本的な流れとしては下図のような流れとなる。多くの企業が障がい者を雇用了経験がないため、利用するメリットを伝えることや、場合によってはお試し利用という形で業務を無料で請け負う機会を作ることもある。



Be happiness宮崎の職員ミーティングの様子。

**特化は不要!あえて数多くの種類の業務を用意しておくことで
様々な利用者を獲得できるオールマイティなモデル**

Point 01

児童発達支援・放課後等デイサービスの運営を通じて作り上げた関係機関との
繋がりをそのまま活かせるため、利用者集客に有利!

Point 02

施設外就労を多く実施することで、新たに利用者獲得を推進!
定員20名でも実質40名分で延べ利用回数800回以上をキープ!

このような方に
オススメです!

- ☑ 就労継続支援事業を**低投資でスタート**したい!
- ☑ 幅広い層の利用者を獲得し、**安定した保険収入**を作りたい
- ☑ 地域のニーズを探りながら、**多彩な生産活動収入源**を作りたい