

お急ぎください! 昨年**150名超**が参加した、大人気セミナー

2024年  
**6月15日(土)**  
10:00~17:00  
東京開催

保育・教育・障がい福祉・介護業界向け

多角化・多機能化経営を**実現**するための

# 更なる地域貢献を果たせる 新規事業・テーマ**24**選

気になる講座を必要に応じて選べる! 【選択制】テーマ講座

各テーマにおいて**24**の戦略を提言!

保育園・子育て支援

小学生以上向け

障がい児支援

障がい者支援

介護・高齢者福祉

マーケティング

マネジメント

理念浸透・育成

多角化・  
多機能化経営の  
先駆者が  
特別ゲストで登壇

アゼリーグループ  
代表 來栖 宏二氏



セミナーお申込みは右記QRコードから



主催



サステナブルな社会をもちつなぐ。

Funai Soken

保育・教育・障がい・介護 多角化多機能化セミナー [2024] お問合せ No.S111403

船井総研セミナー事務局

E-mail

[seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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

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](http://www.funaisoken.co.jp) (右上検索窓に右記の「お問い合わせ No.」をご入力ください)

111403 Q

# このような皆様にオススメのセミナーです!

新規事業に  
興味がある・参入を  
考えている

更なる  
地域貢献を  
果たしたい

職員の  
キャリアアップ機会  
を創出したい

法人全体の  
収益性も向上  
させたい

サービスの  
対象年齢を  
広げたい

既存事業の  
利用者減少やニーズ  
の変化を感じる

## 100年先も地域に必要とされ続ける法人へ 24の事業・戦略

### 01 保育園・子育て支援

- ▶ 産後ケア ▶ こども誰でも通園制度
- ▶ 園×就労継続支援



### 02 小学生以上向け

- ▶ 産後ケア ▶ アフタースクール
- ▶ フリースクール



### 03 障がい児支援

- ▶ 保育所等訪問支援 ▶ 障がい児向け学習塾
- ▶ 児童発達支援・放課後等デイサービス



### 04 障がい者支援

- ▶ 就労継続支援A型/B型 ▶ 農福連携×就労継続支援
- ▶ 障がい者グループホーム



### 05 介護・高齢者福祉

- ▶ 空き家活用グループホーム
- ▶ 5回転デイサービス



### 06 医療・その他

- ▶ 精神科訪問看護
- ▶ 医療機関の開業



### 04 マーケティング

- ▶ 利用者募集
- ▶ ZOHO(DX)



### 08 マネジメント

- ▶ 職員採用 ▶ 働き方改革
- ▶ 評価制度



### 09 理念浸透・職員育成

- ▶ 創業者精神の継承 ▶ 幹部育成
- ▶ 職員育成



株式会社船井総合研究所のマネージャー・リーダーら  
業界・業種に特化した船井総合研究所トップクラスの  
コンサルタントが一挙登壇!!





## 1 産後ケア

こんな法人におすすめです

- ・不安や悩みを抱え、地域から孤立しやすい  
出産後の母親をサポートしたい
- ・子どもを産み・育てやすい社会をつくるため  
アクションを起こしていきたい
- ・子育て関連事業で次なる拠点展開を考えたい

### 拡充が続く「産後ケア」 子どもを産み・育てやすい社会へ

近年、話題の「産後ケア事業」。「2024年度末までの全国展開」が目標として掲げられ、実施自治体数は毎年増加を続けています。今後ますます地域社会から求められる事業モデルの一つです。

#### 産後ケア事業の実施メリット

- ✓ 孤立しやすい不安定な産後の母親へ  
直接的に必要なサポートを届けられる
- ✓ 「子育てのしやすい社会」への寄与となる
- ✓ 園入園前の保護者へ早期にアプローチが可能
- ✓ より強固な「総合子ども子育て支援拠点」へ

制度概要や期待できる既存事業とのシナジーを事例を基にお伝えさせていただきます。



## 2 こども誰でも 通園制度

こんな法人におすすめです

- ・拠点のある自治体がこども誰でも通園制度  
(仮称)の本格実施を見据えた試行的事業の  
実施自治体である
- ・地域に先駆けて新しい事業に参入したい
- ・0歳児の園児募集に苦戦している

### 将来の園児候補との 早期接点作りで選ばれる園へ

今年度は本格実施を見据えた試行的事業となりますが、今後国としても推進を進めたい事業の一つであり、本格的な給付の創設に向けて整備・運営の補助を活用して地域の未就学児との早期接点作りが可能です。

#### 早期に事業を実施するべき理由

- ✓ 制度を活用して子育て支援事業が可能
- ✓ 3歳未満の園児との、早期接点作りが可能
- ✓ 園の魅力地域の子育て世代に伝えるチャンス
- ✓ 将来的には給付となる見込みの事業の要点を、  
早期に把握することが可能

今年度の制度の概要・法人の事業との相乗効果を発揮する活用方法についてお伝えいたします。



## 3 園×就労

こんな法人におすすめです

- ・園に通う発達障害児やグレーゾーンのこどもたち  
の「未来」も支援をしていきたい
- ・児童発達支援・放課後等デイサービスのその先の  
事業を考えたい
- ・他の法人がまだ取り組んでいないことをしたい

### 更なる「インクルージョン」の形 社会貢献性も発展性も無限大

「園(保育園・幼稚園・認定こども園)×就労継続支援A型・B型」は、児童発達支援の付加等と比べるとまだまだ事例は少ないですが、徐々に増えつつある事業モデルの一つです。

#### 園×就労で実現可能になること

- ✓ 採算も十分確保できる「園カフェ」の設置
- ✓ 製作業務等の業務分担で 職員の負担軽減
- ✓ 人員増で こだわりの食育をさらに推進
- ✓ 仕事の確保で こどもの将来に不安を抱える  
ご家庭の不安を軽減

どんな制度で、園との連携でどのような相乗効果  
が生まれるのか、ご紹介します。



# 小学生以上対象の新規事業



## 4 放課後児童クラブ

こんな法人におすすめです

- ・学童事業に参入したい
- ・小学生以上の子どもの接点を作りたい
- ・学童の公募対策のポイントを知りたい
- ・指定管理の更新を控えており、運営を継続できるか不安

待機児童は最多を更新中  
小学生の居場所づくりでLTV向上

放課後児童クラブの待機児童は近年増加しており、小学生の放課後の居場所としてニーズが高まっています。

### 学童施設運営のメリット

- ✓ 小学生を対象にサービス展開が可能
- ✓ 勤務は基本午後中心のため他施設との人材の連携がしやすい
- ✓ 習い事などの収益事業を付加しやすい
- ✓ 放課後の居場所としてニーズ拡大中

放課後児童クラブの事業概要や市場動向、参入に向けた流れなどを開設いたします。



## 5 アフタースクール

こんな法人におすすめです

- ・認定こども園等を運営する法人
- ・子ども人口の減少が著しい地域の法人
- ・ブランド力を上げ、“園児募集にも繋げていきたい”とお考えの法人
- ・習い事や課外教室のリニューアルをお考えの法人

地域の子どもの  
教育・保育を総合的に支援

「民間学童」を始め、「学習教室」、「英会話教室・英語塾」、「そろばん教室」、「プログラミング教室」などで幼児～高校生までの総合的かつ包括的なサポートを行う事業モデルです。

### 当事業を運営するメリット

- ✓ 自費モデルの為、事業の自由度が高い
- ✓ 既存の物件や施設の活用が可能
- ✓ 既存事業との親和性が高く、始めやすい
- ✓ 園児の卒園後の受け皿としても機能する
- ✓ 様々な教育ニーズにも対応可能
- ✓ 少ない初期投資額でも開設可能

アフタースクール事業の事業概要や事例、市場動向、参入に向けた流れなどを開設いたします。



## 6 フリースクール

こんな法人におすすめです

- ・認定こども園や幼稚園を運営する学校法人
- ・保育園等を運営する社会福祉法人
- ・社会性の高い事業の展開を検討している法人

増加傾向ある不登校児を救う  
社会性の高い教育事業

小中学生における不登校児は年々増加傾向にあり、文部科学省によれば29万9,000(令和4年度)もの児童が何らかの理由で定期的に通学することが困難になっている状況です。

このような児童の新たな居場所となるフリースクールを運営することで、多様化する児童の育ちを支援することが可能となります。

### 当事業を運営するメリット

- ・卒園児等の小学生を対象にした事業ゆえ、既存事業との親和性が高い
- ・社会性の高い事業ゆえ地域貢献につながる
- ・既存教職員の新たなキャリア創出につながる

当日は、フリースクールの概要や市場動向、運営基準、参入に向けた流れをお伝えします。



## 7 保育所等訪問支援

こんな法人におすすめです

- ・児童発達支援・放課後等デイサービスに付加する形で新たな収益を作りたい
- ・児童発達支援・放課後等デイサービスの運営で空いている時間（午前中など）を活用したい
- ・学校や園と連携を深めて地域貢献していきたい

令和6年報酬改定でも単価UP！  
国からも重視されている訪問支援

児童発達支援・放課後等デイサービス事業者にとって、保育所等訪問支援の事業参入は、既存の物件や人員を活かしながら、新たな収益獲得を目指すことができます。

### 保育所等訪問支援のメリット

- ①新たな収益を得ることができる！
- ②既存の人員や物件を活かして運営できる！
- ③関係機関と連携した支援ができる！
- ④保護者の満足度向上につながる！

保育所等訪問支援は、既存の児童発達支援・放課後等デイサービスの利用者に、**いかに併用利用してもらうか**という点が非常に重要です。

事業の始め方はもちろん、効率的な利用者募集の施策までポイントを解説します。

## 8 児童発達支援 放課後等デイサービス

こんな法人におすすめです

- ・既存園で対応しきれない発達障害児やグレーゾーンのこどもが増えてきた
- ・今の職員配置では 気になる子の対応は限界
- ・発達に凸凹のあるこどもたちに対してもっと深く関わりたい、自分たちで支援をしたい

既存園と連携した  
インクルーシブ保育

こども・保護者・職員にとって  
まさに「三方良し」の事業です

- ①実質的に1：1の個別支援が可能
- ②園と連携したスケジュールが組める
- ③職員の業務負担軽減に繋がる
- ④園の特色を活かしたプログラムを提供できる
- ⑤共働きのご家庭でも利用しやすい
- ⑥キャリアの多様化で 採用や定着にも効果大
- ⑦卒園後も支援を継続できる

制度概要の他、具体的な  
取り組み事例を紹介します



## 9 障がい児向け 学習塾

こんな法人におすすめです

- ・地域の利用者獲得競争激化に不安を抱えている
- ・「制度」に左右されず、安定した経営を実現したい
- ・利用希望者は多いが、児発管や保育士の不足、総量規制のため新規出店できない
- ・人員配置や報酬など制度に縛られず、既存利用者の「学習支援」を行いたい

子どもたちの教育・学習支援で  
児発・放デイ事業を補完する事業

地域の発達障がいやグレーゾーン、学びに悩みを抱えている幼児から高校生までの子ども達の学習支援を行う自費の事業モデルになります。

### 当事業を運営するメリット

- ・児発管不要！制度に縛られない！
- ・自社の児発や放デイ利用者の即時獲得！
- ・自社の児発や放デイの併用利用者の獲得！
- ・料金や価格設定は自由！
- ・さらにフリースクールの付加で高い教室稼働率を実現！

当事業は、療育手帳を持っている発達障がいを抱えるお子さんのみならず、**療育手帳を持っていないボーダーやグレーゾーンのお子さん**も対応できるため、障がい児支援の幅が大きく広がり、社会性も高い事業です！

事業の始め方や開設の仕方はもちろん、効率的な利用者募集の施策までポイントを解説します。

# 障がい者支援の新規事業



## 10 就労継続支援A/B

こんな法人におすすめです

- ・まさに「多角化経営」を検討している
- ・放課後等デイの「次」の事業を探している
- ・社会性×収益性あふれる事業を探している
- ・人件費を削減したい
- ・新たな収益軸を探している

未経験でもOK！就労支援事業で  
圧倒的な収益性×社会性を実現

### 就労支援とは？

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・難病のある方に就労の機会を提供する事業です。

### 就労支援のメリット

- ・最少定員10名～でコンパクトに開業可能！
- ・ごく軽度の障がい者のため健常者以上の能力を持つ方が加わる場合もある！
- ・国からの保険収入+障がい者が働くことによる生産活動収入の2軸で放課後等デイの3倍以上の売上も実現できる！
- ・社会問題となっている「人材不足」の解決策となり、地域に貢献することができる。



## 11 農福連携×就労

こんな法人におすすめです

- ・余っている土地を有効活用したい
- ・他社がまだ取り組んでいない就労支援の形を実現し、圧倒的な差別化につなげたい
- ・補助金を活用し、新分野にチャレンジしたい
- ・農福連携で6次化の足掛かりにしたい

国が後押しする就労支援の  
鉄板型！差別化に最適

障がい者に農業分野での業務を提供し、自信や生きがいを持って社会参画を実現していく取組みです。農福連携は、障がい者の就労や生きがい等の場の創出となるだけでなく、農業就業人口の減少や高齢化が進む農業分野において、新たな働き手の確保につながるものであり、国が推奨する鉄板型の就労支援モデルです。

農業が未経験でも問題なし！  
就労支援×農業で唯一無二の  
ビジネスモデルへ！

国が推進する事業モデルのため、農業が初めての法人でも取り組むことが可能！生み出せる業務の数も間違いで「次」の収益軸としても最適！



## 12 障がい者 グループホーム

こんな法人におすすめです

- ・介護事業で、宿泊型のサービスを展開している
- ・既に障がい福祉サービスに参入している
- ・通所の障がい福祉だけでは利用者を確保しにくくなったと感じている
- ・国の進める政策の時流に乗っていきたい

宿泊型医療施設から地域での生活へ  
国が推奨し伸び見込のトレンド事業

精神病院ベッド数世界最多、平均入院日数270日（ヨーロッパ諸国7日-）と大きな負担を減らすため、また地域に障がい者が生活しやすい環境の整備が求められている伸び盛りの事業

### 障がい者グループホーム開業メリット

- ①中古物件・新築物件でも開業可能
- ②最小4居室からスモールスタートできる
- ③有資格者はサービス管理責任者のみ（パート可）で他職員もパートで可能
- ④介護と比較し職員負担が軽微で人に悩まされない
- ⑤通所中の就労継続支援・生活介護の利用者とダブルでの確保が見込める





## 13 空き家活用型 老人ホーム

こんな法人におすすめです

- ・異業種から介護業界に初めて参入する
- ・介護事業を運営しており施設系に挑戦したい
- ・億の投資は難しくなるべく低コストで始めたい
- ・利用料が安く埋まりやすいため投資回収1.5年
- ・利益率30%を見込める

初期投資2500万円以下で  
老人ホームを運営できるモデル

住まいに悩む高齢者を救う  
低投資で始められる老人ホーム

- ①既存物件を活用するため初期投資を抑えられる
- ②軽度者が中心となる為介護業界参入におすすめ
- ③既存の老人ホームの集客に苦戦している事業者は、本事業で将来の利用者を集められる
- ④一般的な施設よりも利用料が安価(10万前後)
- ⑤住まい探しに悩む高齢者の悩みを解決できる

介護事業初or施設事業初  
に最適な業態の  
参入成功事例を公開



## 14 5回転 デイサービス

こんな法人におすすめです

- ・利益率の高い新規事業を探している
- ・初期投資額が低い新規事業を探している
- ・元気高齢者を増やす予防ビジネスに興味がある
- ・既存介護事業の見込み顧客となる元気高齢者との接点を持つ事業を考えている

行き場のない要支援者を救済する  
新サービス

本セミナーで学べるポイント

Point  
01

“5回転デイ”のビジネスモデル

5回転デイのターゲットと  
収支構造についてお伝えします。

Point  
02

いま、5回転デイが必要な理由

5回転デイが必要な理由をお伝えします。

Point  
03

要支援者市場の現状

5メインターゲットとなる要支援者の現状を  
お伝えします。

Point  
04

5回転デイの成功事例

モデル事業所“リハビリモンスター”について  
ご紹介します。

Point  
05

5回転デイの立ち上げ手法

立地選定・集客方法・採用方法など具体的  
な立ち上げ手法をお伝えします。

前回ご参加いただいた皆さまの感想

考えるヒントを頂きました！

収支やリスクの部分、新しい  
可能性を知ることができました

事例があったことでわかりやすく、  
イメージがしやすかったです

制度について知らなかったことが  
あったので参考になった

保護者や地域の方向けに  
積極的に進めていきたいと思えます

# その他の新規事業

## 前回ご参加いただいた皆さまの感想

障害福祉事業について一連の  
メリット・デメリットが知れてよかった

知らないモデルを知れ、  
チャンスを感じました

シナジーの高さに魅力

収支という部分だけでなく、園での  
課題解決・職員のキャリアパスを  
含めて興味のある内容でした

今後の会社の方針に一番近い  
内容だったので大変役立った

## 15 精神科訪問看護

こんな法人におすすめです

- ・介護 × 医療 の"訪問看護"に興味がある
- ・介護保険に加え医療保険も武器にしたい
- ・訪問看護の中でもブルーオーシャンを責めたい
- ・失敗しにくい収益事業を検討している
- ・保育or障がいのシナジーを探している

1年で約2,000事業立ち上がる  
『訪問看護』の新トレンド

そもそも訪問看護は  
無限の可能性のある事業です



精神科訪問看護とは？

- ✓ 近年急増する「精神疾患」の方へのサービス
- ✓ 夜勤不要のため看護師を集めやすい
- ✓ 精神領域に特化するため教育・育成しやすい
- ✓ 基本的に医療保険収入であるため上限がない
- ✓ 障がい者事業との連携がとりやすい

これから訪問看護を始めたい方にとって  
一番参入障壁が低い事業モデルです



## 16 医療機関の開業

こんな法人におすすめです

- ・福祉の法人で多店舗展開をされている
- ・より質の高いサービスでの差別化を目指したい
- ・ご利用者の使っている業の相談をよく受ける
- ・「もっと医療と連携できれば」と思っている
- ・近隣に医療機関での連携先がない

ご利用者を両面で支援！  
医療・福祉の連携モデル

医療・福祉の連携は  
親和性が高く、効果も期待でき  
様々な不便を解消できる

医福連携ワンストップモデル

医療施設

福祉施設



診察室以外での  
普段のデータも増え  
診断の質が上がる



医学的な初見が分かり  
精度の高いサポートを  
考え実行が出来る

さらにサービスの質を高めたい方に  
最もお勧めしたいモデルです



## 17 利用者募集

### こんな法人におすすめです

- ・法人や事業所の取り組みに共感して利用してくれる人を増やしたい
- ・法人や事業所に対する口コミを増やしたい
- ・職員にも利用者募集について主体的に考えてほしい

### Web・リアル媒体の掛け合わせ ～1番に選ばれ続けるために～

そもそも自法人は知られているか？  
知られているならば、なぜ利用につながらないか？

「認知してもらい、ファンになってもらう」  
この流れを作ることが利用者募集成功のカギです。

＼当日お伝えする内容を一部ご紹介！/  
**認知度・親密度UPのために**

- ✓ Web・SNSから実際の来所へつなげるコツ
- ✓ LINEやInstagramを通じたファン作り
- ✓ 一度の来所を契約につなげるポイント
- ✓ 好意的な口コミを上手に発生させる方法
- ✓ 職員を巻き込んだ利用者募集の方法



## 18 DX (ZOHO)

### こんな法人におすすめです

- ・斬新な園児募集・利用者募集をやってみたい
- ・もっと“令和の保護者・利用者”に合ったマーケティングを行いたい
- ・自法人の様々な事業やサービスの、一人（一家庭）あたりの利用率を上げたい

### デジタルを活用して 多角化多機能化を成功させる！

デジタルツールが溢れている世の中で、  
本当に自法人の目的に合ったツールを  
選択できていますか？

DXとは、デジタル技術を活用して、  
法人を進化・変革させること。  
まさに多角化多機能化を加速させるためには、  
欠かせない戦略のひとつです。

一足早くDXに成功している法人の  
DX事例を一部ご紹介！

- ✓ LINEを活用して、未就園児教室からの入園率をアップ
- ✓ チャットボットを活用して、利用者に最適なサービスをHP上でご案内→来園率アップ
- ✓ 様々なデータと掛け合わせて、自動でメルマガ配信→他サービスの利用率アップ



株式会社船井総合研究所および船井総研グループは、  
2024年4月1日(月)に東京ミッドタウン八重洲  
(東京都中央区)へ東京本社を移転しました

ご来場の際はご注意ください





## 19 職員採用

こんな法人におすすめです

- ・1名の採用に経費が100万円近くかかっている
- ・事業展開に伴って職員採用が必要
- ・採用活動に取り組んでいるが効果が見えない
- ・採用担当者を任命しているが成果がでない
- ・頑張って採用した職員がすぐにやめてしまう

なんとなくの採用から脱却！  
～職員採用の考え方～

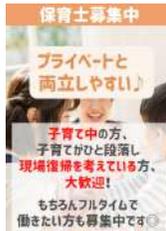
このままなんとなくの採用を続けると  
採用コストは高くなり続けるのに  
退職者はどんどん増えてしまいます。

今、必要な採用の考え方を知り、  
取り組みの見直しをしていきましょう。

＼当日お伝えする内容を一部ご紹介！／

### Web活用と採用管理

- ✓ エリア毎の採用の考え方
- ✓ 活用すべき採用媒体とその活用ポイント
- ✓ 採用管理シートの作成・活用ポイント
- ✓ 求職者から魅力的に見える情報発信
- ✓ 採用直後の離職を減らすために



## 20 評価制度

こんな法人におすすめです

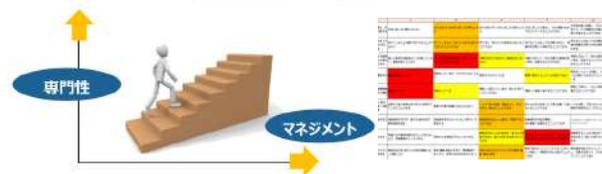
- ・評価制度の必要性は感じているが、現状は仕組みが存在しない
- ・評価制度はあるが、監査対応のためだけの形骸化したものになっている
- ・人財育成につながる評価制度を構築したい

法人独自の評価基準で園が求める基準を  
職員に伝え、人財育成に繋がる！

「最近職員が育たないと感じる…」  
「時期管理職を育成したい…」  
「処遇改善等加算の分配基準が形だけになっている」  
「法人・園の求める評価基準を明確にしたい」  
上記の悩み、評価制度で解決します！

独自の評価制度で実現する、  
今後の法人に必要な人財育成

- ✓ 自己評価と一次評価で考課者も被考課者も成長！
- ✓ 詳細な評価基準の作成で客観性を担保
- ✓ 360度評価や定性評価など、法人独自の基準も設定可能
- ✓ アンケートフォームからの回答で集計作業を半自動化
- ✓ 等級制度との紐づけを見据えた設計も可能



## 21 働き方改革

こんな法人におすすめです

- ・せっかく採用・育成した保育士が辞めてしまう
- ・毎年多額の採用コストをかけてしまっている
- ・職員が誇りをもって働ける魅力ある園にしたい
- ・働き方改革を行いたい  
何からしたらよいかわからない
- ・他の保育園働く環境改善の事例を知りたい

職員が自園で働いていることを  
自慢できるように

「多角化・多機能化したいが人材が安定しない」  
「短期間で職員が入れ替わるので安全面が不安」  
「職員が定着しないため、管理職を育てられない」  
そんな悩みを解決します！

業務削減・業務効率化  
やりがいをもてる職場づくり

- ✓ 職員はどんな職場に誇りを持つのか
- ✓ 職員育成にもつながる効果的な働き方改革の進め方
- ✓ 業務を削減するポイントと事例
- ✓ 業務を効率化するポイントと事例
- ✓ 誇りを持って働ける職場環境づくりのポイントと事例





## 22 創業者精神の継承

こんな法人におすすめです

- ・次世代に法人を引き継いでいきたい方
- ・経営を引き継いだ方
- ・事業の多角化で創業時以外の事業も行っている
- ・永續する企業を作りたい
- ・従業員数がここ数年で急拡大している

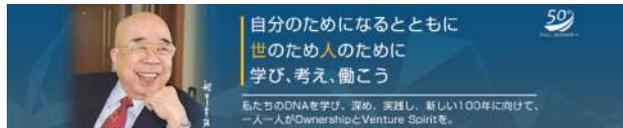
### 次の事業展開を行っていく上で根底にあるものが何かを把握する

その企業・法人らしさとは何か？を考える上で重要なその企業の根底にあるものが「創業者精神」です。変化の激しい時代、そして正解が幾通りもあるこの時代に、自身の企業・法人が「一体どこに向かっていくのか？」それを知るためにはまず、「一体どこから来たのか？」を紐解かなければなりません。「〇〇とは何者か？」「〇〇らしさとは何か？」について考える上で重要な、根底にある「創業者精神」を整理することが企業・法人が発展・永續していくためには必要です。

＼当日お伝えする内容を一部ご紹介！／

- ①創業者精神のまとめ方
- ②創業者精神の発信方法
- ③創業者精神の活用方法

### 船井総合研究所での創業者精神の継承例



## 23 職員育成

こんな法人におすすめです

- ・職員の急な離職を押さえたい
- ・採用はコストが掛かりすぎると感じている
- ・定着のために職員の給与増額を考えている
- ・今の職員レベルを底上げし、効率を上げたい

### 育成無くして売上の向上無し キモは個人理解と研修の仕組み化

採用は縁とギャンブル的要素が大きいです。良い人に出会う確率は低く、出会って関わり方で離職になることも多いことが現状。なぜやる気が上がらない？理由も話さず離職する？**手をかけずに、育成の仕組み化で職員を育成を半自動化できる！**そんな手法をお伝えします。

＼当日お伝えする内容を一部ご紹介！／  
職員育成セミナーの講座内容

- ①職員自らが自走するための仕組みづくり
- ②職員のタイプ・特性を理解ツール
- ③伸ばすべきスキルタイプ別の研修  
-営業編、マネジメント編、支援編
- ④自動化研修パッケージのご紹介



## 24 幹部育成

こんな法人におすすめです

- ・業態や事業所によって業績がバラついている
- ・管理職の能力に差がある事に課題を感じる
- ・必要とわかりながらも教育機会を作れていない
- ・経営者が忙しく、直接関わる時間は少ない
- ・管理職を効率よく育てる方法を知りたい

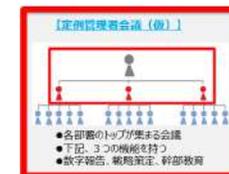
### 管理職をまとめて育成！ 三二経営者を育てる会議の作り方

業績予算を達成できており、顧客からの評判も上々の事業は、例外なく優秀な管理職がトップとして君臨しています。逆も然り。「管理職はもともと優秀な人しか結果を出せない」と諦めていませんか？意識を変え、能力を伸ばすたった一つの正解を本講座でお伝えします。

＼当日お伝えする内容を一部ご紹介！／

### これが正解。成果が出る幹部教育

- ①まずは土台作り、研修コンテンツ100選
- ②1on1とマネジメント日報の運用
- ③幹部育成型経営会議(モチコミ会議)
- ④成長を加速させる事業計画合宿づくり
- ⑤管理職育成パッケージのご紹介



# 保育・教育・障がい・介護 多角化多機能化セミナー [2024]のご案内

## タイムテーブル

|                                | 会場①                     | 会場②  | 会場③                   | 会場④                             | 会場⑤                       |
|--------------------------------|-------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|---------------------------|
| 第1講座<br>10:00～10:10            | はじめに                    | 保育・教育・障がい福祉・介護業界の潮流とこれからについてお話しします。  |                       | 株式会社船井総合研究所 ソーシャルビジネス支援本部 沓澤 翔太 |                           |
| 第2講座<br>10:10～11:00            | ゲスト講座                   | 2023年8月に保育・介護・障がい各サービスを含む複合型施設「地域共生複合施設 A-Cube (以下、A-Cube)」をリニューアルオープンし、福祉・医療・教育のサービスを三位一体で提供し続けるアゼリーグループ 代表 来栖氏に多角化・多機能化の重要性とそのポイントについてお話をいただきます。 |                       | アゼリーグループ 代表 来栖 宏二氏              |                           |
| 第3講座<br>【選択制】講座<br>11:15～12:00 | 業種別テーマ講座                |  |                       |                                 |                           |
|                                | 社会福祉法人設立の<br>認定こども園・保育園 | 学校法人設立の<br>認定こども園・幼稚園  | 障がい福祉                 | 介護                              | スクール・塾                    |
| 12:00～13:00                    | 昼休憩 お弁当のご用意がございます       |  |                       |                                 |                           |
| 第4講座<br>【選択制】講座<br>13:00～13:40 | 産後ケア事業                  | 就労継続支援   | 保育園等<br>訪問支援          | 空き家活用<br>老人ホーム                  | 利用者募集<br>PMVV<br>創業者精神の継承 |
| 第5講座<br>【選択制】講座<br>14:00～14:40 | こども誰でも<br>通園制度          | 農福連携×<br>就労  | 児童発達支援・<br>放課後等デイサービス | 5回転<br>デイサービス                   | 職員採用<br>職員育成              |
| 第6講座<br>【選択制】講座<br>15:00～15:40 | 放課後児童<br>クラブ            | 保育園×就労   | 障がい児向け<br>学習塾         | 精神科訪問看護                         | 働き方改革<br>幹部育成             |
| 第7講座<br>【選択制】講座<br>16:00～16:40 | アフタースクール<br>(教育付き学童)    | 障がい者向け<br>グループホーム  | フリースクール               | 医療系事業開業                         | DX (ZOHO)<br>評価制度         |
| 16:00～16:40                    | まとめ講座                   | 5年後10年後を見据え、保育・教育・障がい福祉・介護事業者に取り組んでいただきたいことをお話しします。  |                       | 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 犬塚 義人        |                           |

お申込みについて

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

※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。

開催日時・会場 **2024年6/15(土)** 申込期限 **6/11(火)** 開催時間:10:00～17:00 (受付開始9:30～)

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1  
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR・地下鉄「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]

受講料 一般価格(1名様) **33,000円(税込)** (税抜 30,000円) 会員価格(1名様) **26,400円(税込)** (税抜 24,000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 プレミアムプラン旧: FUNAI メンバーズ Plus)へご入会中のお客様の申込みに適用となります。

お申込み方法

右記 QRコードよりお申込みください

船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)にある右上の検索窓に『111403』を入力、検索ください。クレジット決済が可能です。

※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。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp**

お申込み HP URL **https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111403**

※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.・セミナータイトル・お客様名」を必ず明記しお伝えください。  
【TEL】0120-964-000(平日 9:30～17:30)



お問合せNo.S111403