

障がい児支援をお考えの皆様へ

人口減少地域の 保育園・認定こども園が 児童発達支援参入で 年間売上3億円を達成できた理由



合計登録者数
370名以上！
キャンセル待ち多数



安定した保険収入
2,700万円/月！



地方商圏7事業所
を実現！



社会福祉法人慈光明徳会
藤岡 洋史氏

このような方は
是非ご参加
ください

- ☐ 少子化により将来的に園児募集が成り立つか不安
- ☐ 障がい児を支援する仕組みを事業として作りたい
- ☐ 法人として新たな「収益性の柱」を作りたい
- ☐ 保育士不足に悩んでいる
- ☐ 障がい児の支援プログラム・仕組みをすぐ作りたい

わずか3時間で分かる！オンラインセミナー

開催日程

一般価格

会員価格

2024年 **4月26日(金)** **5月8日(水)**
【開催時間】13:00～16:00（ログイン開始12:30～）

1名様
税込

11,000円
税抜 10,000円

1名様
税込

8,800円
税抜 8,000円

【こども園・幼稚園・保育園向け】児童発達支援新規参入セミナー

お問い合わせNo. S112838

主
催



サステナブルなカンパニーをもっと。

Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

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

高齢者介護、保育園・認定こども園から 障がい福祉事業を展開。

地域の子どもの未来を支える法人へ

Jグループのご紹介

慈光明徳会本部は、熊本県の最南端、宮崎県に隣接する湯前町にあります。昭和18年11月に季節保育所として、お寺のお御堂で始まり、2022年で79年目を迎えます。

本部では幼保連携型認定こども園、放課後児童健全育成事業、子育て支援拠点事業、グループ会社（株式会社常笑）による児童発達支援事業・放課後児童デイサービス事業と地域の0歳から12歳までの児童をワンストップで関わっています。どの施設も一貫してすべての子供の可能性を信じ「子どもたちの幸せ」を求めて利益の追求に努めています。



社会福祉法人慈光明徳会
藤岡洋史氏

Jグループのココが凄い！

子どもの出生数が15人以下の商圏での事業参入

「**超過疎地**」の熊本県湯前町

人口わずか**3,551**人



生き残るために

子どもに特化した多機能化・新規事業
で熊本市・東京への進出

370名以上の障がい児をサポート

事業所合計 登録者数

370名以上



健常児・障がい児関わらず
地域の子どもの未来を支援

9事業所合計 2,700万円/月の保険収入を実現

事業所合計 売上

2,700万円/月



事業所合計 営業利益

1,030万円/月

独自の療育プログラムを考案、他事業所へも導入

感覚統合の考え方とレッシュ理論などの
様々な運動身体理論を組合せた療育プログラム

“リメソッド”



他社導入実績

多数!

高い理念と理想をもって子どもたちに関わってきた法人 だからこそできる “障がい児通所支援事業”

子どもの幸せを願い参入することで
結果的に**園の存続・発展・職員の幸せ**に繋がる！

保育・教育事業者だからこそ障がい児通所支援事業を始めるべき理由の一つに、「経営理念の達成」があります。

障がい児支援事業をはじめることで、対象年齢は0歳から、地域のすべての子どもたちを公平に預かるという理念実現の達成に貢献できます。

このたび、実際に障がい児通所支援事業参入後、成功されている社会福祉法人慈光明徳会をゲストとしてお迎えし、オンラインセミナーを開催することとなりました。今後皆様が展開をお考えの障がい児支援に役立つ内容が盛り沢山の内容ですので、ぜひご参加ください。



セミナーでお伝えする内容

① 社会福祉法人慈光明徳会が運営する障がい児支援事業の現場の仕組み

- 児童発達支援・放課後等デイサービス事業のビジネスモデル
- 月間収支イメージ
- 必要な職員数と採用手法
- 1日の療育の流れ
- セラピストスタッフの専門知識の活用

② 独自の運動療育プログラム”Jメソッド”

- 大型運動遊具を用いたダイナミックな療育
- 感覚統合とレッシュ理論の考えを合わせた療育プログラム詳細
- 療育プログラムの時間配分と設計
- 職員による指導方法

③ 認定こども園・幼稚園・保育園から参入するメリットと、運営上の違い

- 各業界トレンドの整理
- 社会性・教育性・収益製の観点から見た障がい児通所支援事業参入のポイント
- 事業者が実際に感じた、「障がい児通所支援事業参入のメリット」

④ 高稼働率を達成し続けるための利用者募集施策

- 未就学児の発達支援に対して保護者が求めていること
- 在園児保護者にアプローチするためのオフライン施策・オンライン施策
- 児童発達支援・放課後等デイサービス事業で必要となる訪問営業の成功ポイント

「良い話を聞いたな」で終わらないために
無料経営相談で、セミナー内容を自法人へ落とし込む！

無料個別経営相談でご相談いただける内容の一例

- 自法人で児童発達支援を始めることを想定した開業スケジュール策定
- 療育コンセプトの設計
- 児童発達支援・放課後等デイサービスの実施を想定した物件レイアウト策定&人材採用など法人ごとに合わせた内容でご相談いただけます。

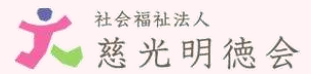
地域の未来を支え課題を解決! 参入成功物語

障がい福祉事業参入の始まり

少子化など外部環境の危機感から新規事業に参入

Jグループの藤岡氏は介護事業・保育園を運営する中で、**介護事業の単価減少、少子化によるこどもの減少**といった外部環境の変化に危機感を感じていました。

そんな中、既存の人材と土地を活かした新しい事業参入を検討していたところ、運営する保育園、学童クラブに通園している園児、児童の中に、発達障がいの園児、児童がいることに目を向け、放課後等デイサービスの開所を決断しました。



障がい児通所支援事業（児童発達支援・放課後デイ）を始めてみて

良かった点

保育園・認定こども園→学童・放課後デイの一連の流れで

0歳児～12歳～17歳児までのこどもをワンストップで支えられる！

藤岡氏は障がい児通所支援事業を始めたことで、様々なメリットを感じられています。

- これまで未就学児12歳（学童クラブ）までしかサポートできなかった困り感のあるお子様を17歳までサポート出来る様になったこと。
- 既存の保育園に障がい福祉事業に興味を持った人物がおり、保育士資格を持った人物が障がい事業へ配置転換できたこと。
- 保育園勤務に疲れ、これまで離職になっていた人材を障がい福祉事業に配置転換することで離職防止ができたこと。
- 既存の保育園や認定こども園、学童に放課後デイの利用対象者が既に存在していたこと。
- 放課後デイの利用対象者を放課後デイで受け入れる事で、既存の保育園や認定こども園の運営がよりスムーズになったこと。
- 地域の同業社も発達障がいを持つ園児への支援に頭を抱えられており、利用対象者の受け皿になることで、同業者のサポートにもなること。

苦労した点

コンセプトの認知、カリキュラム作成

一方、苦労した点もいくつかありました。例えば、下記の2点。

- 既に保育園や学童クラブを利用されているこども、保護者へ児童発達支援、放課後デイの利用を促すこと。
- 新規で放課後デイを開所する際の地域への認知、浸透のさせ方についてなど



しかし、総合的に判断して障がい福祉事業放課後デイを始めてみて良かった！ということとは間違いありません。

地域の未来を支え課題を解決!参入成功物語

保護者・スタッフからの安心と信頼

『こどもの将来が不安・どうやって教育していいかわからない』保護者とスタッフが抱える不安と課題に応える！

発達障がいを持つこどもの保護者は自分のこどもの教育がわからず、将来への不安を持たれています。また、現場の保育士も障がい児の教育（療育）方法がわからないため不安は募る一方です。

障がい児通所支援事業をスタートすれば、障がいを持つこどもの受け皿が確立でき、専門的にこども教育・療育を行うことで、こどもの成長に寄与ができるだけでなく、高校卒業までの長期に渡りサポートが可能です。保護者・こどもにとっても、将来の歩む道が開けることで、安心した日々を送る事ができます。

保育園で働くスタッフは、放課後デイが障がい児を責任もって教育してくれることから、これまで以上に、既存の園児のサポートを行う事ができるのです。また、Jグループは自法人の保育園・認定こども園にとどまらず、同業他法人の障がい児も受け入れ、サポートしており、地域から応援される法人へと成長し続けています。

各教室の現状

No	教室名	登録者数 (人)	延べ利用回数 (回)	売上 (円)	営業利益 (円)
①	放課後等デイサービスLSJ	23	227	2,356,690	860,000
②	発達支援ルームLSJ KUMA	27	231	2,632,840	1,318,000
③	LSJ TARAGI	20	216	2,312,870	1,123,000
④	LSJ江越	86	271	3,872,020	1,970,000
⑤	LSJ KUMAMOTO SI	79	313	3,791,980	1,170,000
⑥	LSJ GLEE	33	217	2,309,490	720,000
⑦	LSJ nikori	42	216	3,448,220	1,444,000
⑧	LSJ竹の塚	28	214	3,151,777	800,000
⑨	LSJ梅田	33	213	3,104,202	850,000

※2023年7月時点 ※全教室定員10名



地域の未来を支え課題を解決! 参入成功物語

独自のカリキュラムで障がい児をサポート

レッシュ理論を活用した運動療育・全学年対応可能な教材を仕入れ、 障がい児の成長・発達を集団・個別でサポート!

Jグループは、メンタルトレーナー、フィジカルトレーナーの資格をお持ちです。運動・学習の両軸、そして個別・集団と分けられたプログラムで障がい児の成長を促します。

レッシュ理論とは、人間の『運動』に対して意味づけできるスキルです。このスキルを通じてこどもの運動を分析し、療育に結び付けるプログラムを行います。

学習面では、提携先の業者より、全学年対応且つ様々な教材を準備することができる可能性があり、学校教材やワークまでも手に入れることができます。



今後の挑戦

未就学児童～高校生までのサポートの次は、障がい者の受け皿を!

Jグループは、これまで、保育園・認定こども園・学童・放課後デイを開所され、未就学児から、高校卒業までの0歳～17歳までの地域のこども、そして保護者のサポートを行ってきました。それもすべては、『こどもと保護者の未来を支え社会問題を解決する』という想いが根底にあります。



高校を卒業したこどもが次に考えるのは、『進学・就職』です。障がいを持つ人は一般就労を目指す方が多いです。しかしながら、今の日本では、一般就労できず、福祉的就労サービスを利用される方が多いのが現状です。地域の障がいを持つ方の雇用の受け皿を確立することができれば、より一層地域の皆様にとって未来ある法人へ成長していけることと思います。

今後は、就労移行、就労継続A型、就労継続B型にて成人（障がい者）へのサービスを整備し、『地域のこどもと保護者の未来を支え続けられる』そのような事業展開を目指されています。

社会福祉法人愛友福祉会

園長補佐 河野正亮様



参入の動機

保育園で子どもたちと関わる中で、「彼らが将来どのようにして成長していくのか。」「周囲からの理解は得られるだろうか。」「安定した職業に就くことができるのか。」

特に、発達障がいの疑いがあるお子さんにおいては、「保育」という限られた時間の中で感じる心配は尽きない。もし幼い段階から、彼らがそれぞれの「特性」を周囲に理解してもらい、成長ステージに応じてしかるべき支援を受けることができれば…。

そう思っていたさなか、船井総合研究所のセミナーに出会った。「就労」というステージは、保育で関わる子どもたちにとっては遥か未来の出来事かのように感じるかもしれないが、成長していく彼らの出口としての役割を担う事ができればと感じた。

また、先々園の経営を担う事業者としての観点からみても、少子化で児童数が減少していくなかで、こどものみならず、成長して大人になってからの支援を一貫して行えるようになれば、法人の価値をより盤石なものにできると感じたため、中高生向けの就労準備型放課後等デイサービスへの参入を決意した。

参入前後

2019年2月に参入を決定し、7月1日の開業を目標とした。物件は必要条件が明確であり、スムーズに見つけることが出来た。

人材採用が最初の難関になると捉えていたが、採用イベント「お仕事説明会」では47名と多くの応募者が来場し、じっくりと選考を行うことが出来た。

参入メリット

障がい福祉事業に参入して初めて実感したが、保育事業がきっかけで地域の学校・市役所などおもな訪問営業先との関係性をかねてより作る事が出来ていたため、スムーズに理解を得ることが出来た。

今後の計画

地域のニーズを鑑みながら、現在の中高生をメインとした就労準備型放課後等デイサービスを皮切りに、さらに早い時期に必要な支援の形を整えていき、多様な世代の子どもたちや保護者のニーズに応えていきたい。



第1講座

園の今後と障がい児支援の必要性

- ・園を取り巻く業界動向について
- ・近年注目される障がい児支援の必要性

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



ゲスト講座

障がい児支援事業新規参入成功ストーリー

社会福祉法人慈光明徳会、株式会社常笑の代表取締役を務める藤岡氏より、保育事業から児童発達支援・放課後等デイサービス事業に参入した背景、苦労した点から成功したポイントについて、ありのままお話しいただきます。

- 講座抜粋①：障がい児支援事業参入の経緯
- 講座抜粋②：様々な特化型療育のカリキュラムとその詳細
- 講座抜粋③：事業者として感じる保育園・幼稚園経営との違い

ゲスト講師

社会福祉法人慈光明徳会
藤岡洋史氏



第3講座

児童発達支援の採用・集客手法大公開

- ・児童発達支援の運営に必要な人材の採用手法
- ・保護者＆こどもに求められる施設の作り方

株式会社船井総合研究所
福祉・保育グループ
上田ひかり



第4講座

本日のまとめ

- ・園の経営者が明日から取り組むべきこと

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



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

2024年4月26日（金）オンライン開催13:00～16:00（ログイン開始12:30～）

申込期日：4月22日（月）

2024年5月8日（水）オンライン開催13:00～16:00（ログイン開始12:30～）

申込期日：5月4日（土）

※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。

参加費用

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。

一般価格:税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格:税抜8,000円(税込8,800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。

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/112838>

お問い合わせNo

S112838

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。

