

児童発達支援・放課後等デイサービス・就労継続支援

緊急提言! 経営者自身がこのまま対策をしなければ、 福祉人材が採用 できなくなります

【成功事例ゲスト講師】
たった2年足らずで200名の応募を
集めることに成功!
有限会社ライフサポート
代表取締役 浅野 修好 氏



人口減少

競合増加

採用費増大

- ❑ 求人媒体の掲載に費用をかけているのに、人が集まらない
- ❑ 人材紹介で費用をかけて採用したが、すぐ辞めてしまった
- ❑ 資格者が必要なのに、全然集まらない
- ❑ 事業所開所のための人材がそろわず、事業拡大ができない
- ❑ 法人内で新人を育成する仕組みがない

本セミナーで学べるポイント

200名以上が集まる
驚異の応募獲得施策
媒体活用手法

言語聴覚士・公認心理士
など国家資格保有者の
採用手法

高い定着率
を実現する
ビジョンや評価制度

開催
日時

2024年10月25日(金) 13:00～16:30(ログイン開始:開始時刻30分前)
2024年10月29日(火) 13:00～16:30(ログイン開始:開始時刻30分前)
2024年11月 5日(火) 13:00～16:30(ログイン開始:開始時刻30分前)
2024年11月13日(水) 13:00～16:30(ログイン開始:開始時刻30分前)



お申込

主催  サステナブルな成長を促す
Funai Soken

障がい福祉の経営者必見!採用強化で多店舗展開成功事例セミナー お問い合わせNo.S118726

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

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「お問い合わせNo.」を入力ください。)

S118726

混迷を極める障がい福祉サービス業界。 増加する競合他社。「人材」についての問題が加速

障がい福祉の市場は、直近13年で3倍以上となっており、今後も伸びていくことが予想されています。一方、「**人材不足**」も深刻化しており、今後競合の増加や業界の変化に応じて、**有資格者の確保、定着がさらに難しくなっていく**ことは容易に想像されます。

業態によっては約半数に近い事業所が赤字となっており、この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。

障がい福祉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ほか、人材の定着が難しい障がい福祉事業。今後生き残るうえでは、一体何が必要なのでしょうか。それはズバリ、**多店舗展開を推進すること**です。

今後を生き残るための秘訣、それは「多店舗展開」

人材が足りないのに、なぜ生き残るための秘訣が「多店舗展開」なのか？
多店舗展開のメリットは、何といても人材が集まりやすくなることに尽きます。利用者の集客・人材の採用いずれにしても、障がい福祉サービスは店舗を中心とした商圈で成り立っています。多店舗展開でエリアを幅広くカバーすることにより、地域の人材が集まりやすくなるということです。これをお読みいただいている経営者の方々の多くは、既に複数店舗を運営している方が殆どでしょう。「人材を採用するのも育て上げるのも大変だし、このままの店舗数でいいや…」等とお考えではないでしょうか。現在、障がい福祉事業では指数関数的に競合が増加している背景から考えても、**現状維持を選択することは「今後の衰退」と同義**なのです。

とはいえ、多店舗展開を進めるためには、新規出店に向けた人材採用が必要です。一体どのようにして「最初の一步」を歩み出すべきなのでしょうか。

次頁、成功法人に聞く！
競合ひしめく激戦地で多店舗展開に成功！
たった2年足らずで200名以上の応募を獲得！その秘訣とは!?

なぜ、有限会社ライフサポートは、競合ひしめく 激戦区、愛知県名古屋市で

たった2年足らずで200名の福祉人材 の応募を集め、10店舗もの 多店舗展開に成功したのか？

有限会社ライフサポート
代表取締役
浅野 修好 氏



生き残るためには「多店舗展開」。理屈ではそうわかっている、全国的に人材が不足する中、一体どのように最初の一步を歩み出すべきか？

愛知県名古屋市中川区で、児童発達支援・放課後等デイサービス、生活介護、居宅介護、相談支援、就労継続支援の計10店舗を運営している有限会社ライフサポート。競合が日々増加する名古屋市中で、いかにして人材を獲得し、多店舗展開に成功したのか？その秘密の一端をご紹介します。

「人が足りない。続かない…」 尽きぬ人材の悩み。その原因は？

有限会社ライフサポートは、先代の時代から愛知県名古屋市中川区で障がい福祉サービス事業を運営していました。代替わりを経ても、事業運営を進める中で人材の悩みは尽きません。離職しては採用し、うまく定着せず離職し、採用が必要となり…という負のサイクルに陥っていたのです。浅野氏が人材採用に焦る理由は、応募の少なさや定着の問題だけではありません。先代から続く会社を存続させる上では、規模の拡大が絶対に必要でした。名古屋市中ではどの業態も競合が増加しており、限られた人材の奪い合いが発生していたのです。あらゆる採用施策を試しても空振りに終わることが多く、採用経費も増大していました。どうしてもそのサイクルを断ち切りたい浅野氏は「なぜ人材の応募が増えないのか」「なぜ離職が生じるのか」ということを徹底的に考え抜いた結果、ある要素に辿り着きます。

「求職者が求める要素」を徹底追及！

入社後の徹底フォロー、ステップアップの「見える化」と研修制度の充実化

人材の応募を増やすことについて浅野氏が辿り着いたのは、求職者からの目線を意識することでした。法人の今後を考えたとき、必要となるのは20代～30代の若い力です。これまでの傾向を分析した結果、若い求職者は、Webを主な情報源として「会社の規模」「入社後の研修制度の有無や充実度合」、そして「どのようなステップアップを図れるのか」に特に注目していることがわかりました。イベント企画や紙面での周知が進まないことに苦戦していたところを、ターゲットとする世代が多く閲覧するホームページやSNSでの発信、その他採用媒体などWebを通じた採用手法の強化に切り替えました。また、いたづらに募集要項のみを発信するのではなく、先に社内制度の充実を図ることにも取り組みました。さまざまな資格・経験年数などを考慮し、等級や役職ごとに応じた研修体制を整備するなど、入職後の離職予防にも注力。キャリアプランを明示することで次に自身が取り組むべきことを明確化しました。

2年以内に200名以上！有資格者からの応募を大量獲得！ 多店舗展開こそが人材採用を加速させる！

店舗展開をエリア内で進める傍ら、上記の浅野氏の取り組みが、徐々に求職者からの注目を集めていきます。これまで大々的に打ち出していた求人情報に全く反響がなかったのが嘘のように、理学療法士や言語聴覚士、臨床心理士など国家資格を所持する有資格者からの応募が相次ぎました。結果的に、2年以内に200名以上の応募を集めることとなったのです。想定外の効果に驚くとともに、浅野氏は、多店舗展開を進めつつ、ターゲットに対し適切な施策を社内外に打ち出すことで、多くの人材を集められるということを確認したのです。多店舗展開がある程度進んだうえで、浅野氏が着手したのは「有資格者の強みを最大限に生かすこと」でした。上述した入社後のフォローをはじめ、資格の特性を生かしたサービス内容を現場で実現できるよう、資格者ごとの役割を明確化しました。新規出店に舵を振り切ったこと、さらに上記の取り組みを通じて、最終的に「人材に困らない体制づくり」が実現されたのです。

「多店舗展開」は、経営者しか取り組めない最強の採用施策！

スケールメリットを最大限に生かし、求職者目線で
優秀な人材の獲得を進め、生き残りを図りましょう！

障がい福祉の経営者必見！採用強化で多店舗展開成功事例セミナー

第1講座

業界動向

報酬改定を経て、障がい福祉サービス業界をめぐる人材の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
福祉イノベーションチーム リーダー **藤光孝法**



第2講座

多店舗展開成功事例

児童発達支援・放課後等デイサービスから就労継続支援、生活介護に至るまで、競合の多い名古屋市で着々と事業を拡大されている有限会社ライフサポート。人材の採用・定着のための施策を幅広く展開されてきましたが、ここではその成功の秘訣を余すことなくお話いただきます！

有限会社ライフサポート
代表取締役 **浅野 修好**



第3講座

多店舗展開に必要なポイント

今後生き残ることができる人材採用&定着・集客・運営体制を変更していくために、児童発達支援・放課後等デイサービス・就労継続支援をはじめとした障がい福祉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
福祉イノベーションチーム 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！是非お申込みください。

開催日時

2024年10月25日(金) 13:00~16:30(ログイン開始：開始時刻30分前~)
2024年10月29日(火) 13:00~16:30(ログイン開始：開始時刻30分前~)
2024年11月 5日(火) 13:00~16:30(ログイン開始：開始時刻30分前~)
2024年11月13日(水) 13:00~16:30(ログイン開始：開始時刻30分前~)

申込期限
・銀行振込 : 開催日6日前まで
・クレジットカード : 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

参加費用

一般価格：20,000円(税込22,000円) / 一名様
会員価格：16,000円(税込17,600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も適用となります。



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/118726>

TEL：0120-964-000(平日：9:30~17:30)

お問い合わせNo S118726

※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 © 2024 Funai Consulting Incorporated All rights reserved 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp