

講演内容&スケジュールについて

■ 講座内容について

第1講座 児童発達支援・放課後等デイサービスの業界動向

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ リーダー 中谷 文哉

2025年児童発達支援・放課後等デイサービスの最新業界動向と取るべき戦略を障がい福祉専門のコンサルタントが徹底解説いたします。

講座の
内容抜粋

- ① 児童発達支援・放課後等デイサービスの最新業界動向
- ② 加算の内容をおさらい!最適な単価UPの方法
- ③ 今後必要となる経営・運営のポイント



第2講座 児童発達支援 具体的な利用者集客手法

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ 俣野 健太

未就学の利用者集客に取り組んではいるけど、なかなか効果が出ない…そんな経営者の皆様のために、何百、何千という事例の蓄積から生み出された集客ノウハウを徹底紹介!

講座の
内容抜粋

- ① 未就学の利用者集客成功のためのおさえるべきポイント
- ② 問い合わせ10件/月!を獲得する集客手法
- ③ 営業だけに頼らない集客ルートの開拓
- ④ 国から求められている保護者向け勉強会・セミナー
- ⑤ SNS・HPを活用したWeb集客



第3講座 明日から取り組んでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ リーダー 中谷 文哉

現在、のべ30000事業所を突破した児童発達支援・放課後等デイサービスの市場の中で勝ち残る&地域で一番必要とされる法人になるためにはどうすべきか解説いたします。



■ 開催日時・金額について

開催日時	2025年1/29(水)	開催時間: 10:00~12:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2/13(木)	開催時間: 13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2/26(水)	開催時間: 10:00~12:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつかなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

金額	■ 一般価格(1名様)	■ 会員価格(1名様)
	税込 11,000 円(税抜 10,000 円)	税込 8,800 円(税抜 8,000 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お申込みに適用となります。

申込期限

- 銀行振込み…
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
場合もございます

未就学児の集客に悩む児童発達支援の事業主の皆様へ

児童発達支援事業所の急増が
相次ぐなかでも**集客に困らない**

児童発達支援 利用者集客

セミナー



全国各地から
参加OK!
Web
セミナー

成功事例 01

関係機関連携から
5カ月連続の
お問い合わせ
7件獲得!



成功事例 02

**HPを整備し、
Web経由で**
お問い合わせ
月4件以上!



成功事例 03

説明会を開催し、
**参加者30名&
契約者
11名!**



下記が**1つでも当てはまる事業主の皆様**は是非ご参加ください!

- ▶ 児童発達支援を経営されている方
- ▶ 未就学児が埋まり切らず、経営が不安な方
- ▶ 児童発達支援の利用者をさらに集めたい方
- ▶ 児童発達支援の成功ポイントを知りたい方
- ▶ 自事業所が他と比べてどうか相談されたい方
- ▶ 児童発達支援を今後開所しようとしている方

セミナー開催日時	2025年1/29(水)	開催時間: 10:00~12:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)	セミナー参加料金	■ 一般価格(1名様)
	2/13(木)	開催時間: 13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)		税込 11,000 円 (税抜 10,000 円)
	2/26(水)	開催時間: 10:00~12:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)		■ 会員価格(1名様) 税込 8,800 円 (税抜 8,000 円)

※講座内容は同じです。ご都合のよい日時を選んでいただきお申込みください。

児童発達支援利用者集客セミナー

お問い合わせ No.S122726

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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.] を入力してください)

122726

お申し込み方法
右記の QR コードを読み込み、お申込みください!
または船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp) にある右上の
検索窓に『122726』を入力、検索ください。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122726>

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。
※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。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)



児童発達支援利用者の現状と集客のポイントを解説します!

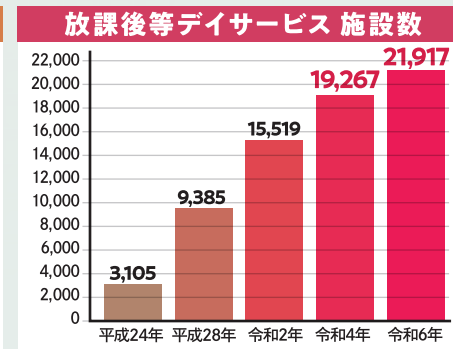
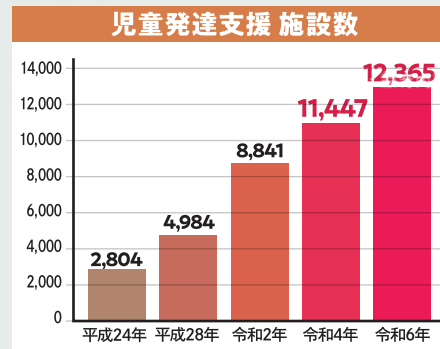


児童発達支援・放課後等デイサービスの現状

現状 01 児童発達支援・放課後等デイサービスの市場規模

児童発達支援・放課後等デイサービスの事業所数は年々増加し、のべ30,000事業所を超えました。

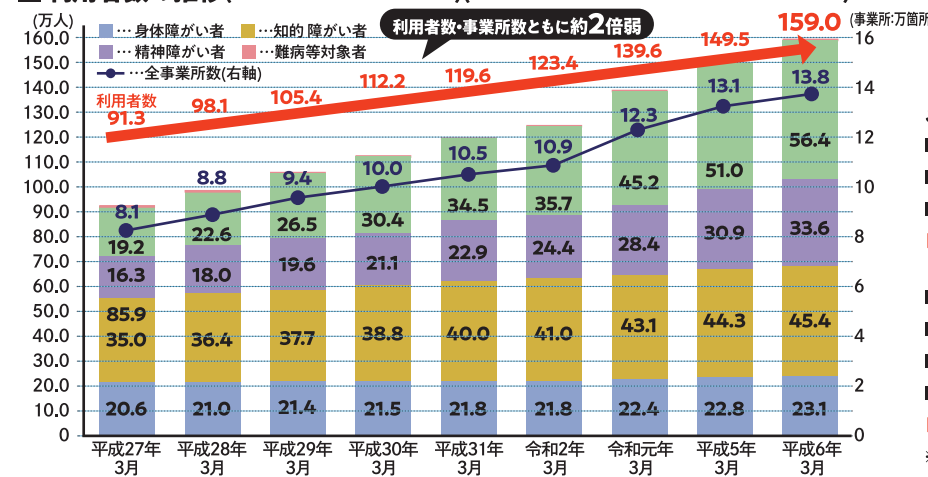
児童発達支援は12,000事業所を突破し、令和4年度と比較して約1,000事業所増加している状況です。



社会福祉施設概況調査 平成24年～令和4年度から引用

現状 02 児童発達支援・放課後等デイサービスの市場規模

■ 利用者数の推移(6ヶ月毎の利用者数推移)(障がい福祉サービスと障がい児サービス)



令和3年12月～令和4年12月の伸び率(年率)…**5.4%**

このうち
■ 身体障がい者の伸び率 … 0.8%
■ 知的障がい者の伸び率 … 1.0%
■ 精神障がい者の伸び率 … 7.5%
▶ 障がい者の伸び率 … **9.7%**

■ 身体障がい者 …… 22.8万人
■ 知的障がい者 …… 44.0万人
■ 精神障がい者 …… 30.2万人
■ 難病等対象者 …… 0.4万人
▶ 障がい児 …… **45.6万人**

※障がい福祉サービスを利用する障がい者を含む

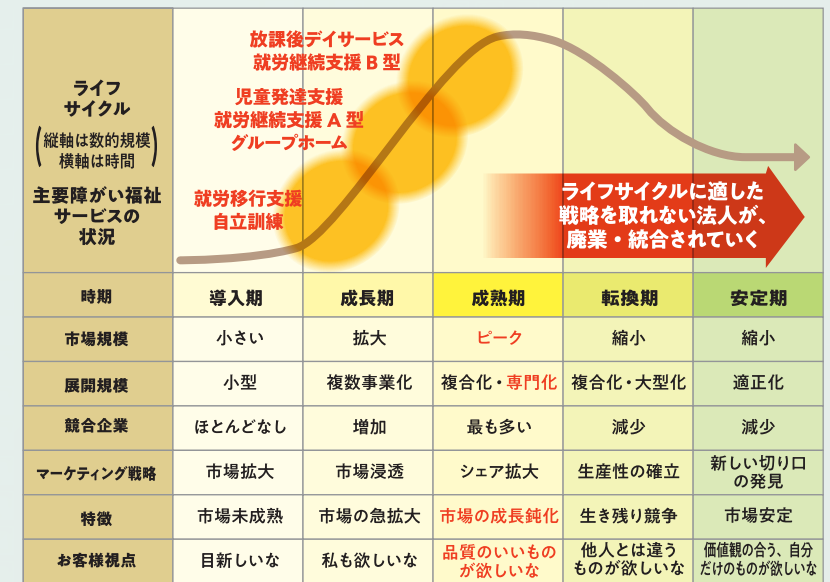
事業所数の増加と共に、利用者(障がいをもつ児童)の数も年々増加傾向にあり、また行政が発行する障がい福祉計画でも毎年120%増加の利用者を想定される計画が多くなっており、継続的な通学が困難な児童(不登校児)に対する支援も求められるようになったのもその背景だろう。

児童発達支援・放課後等集客のポイント

01 児童発達支援業界は大競争時代真ただ中

児童発達支援業界は今、大競争時代真ただ中です。成長期をもう時期終え、これからは一瞬で成熟期→転換期へと児童発達支援業界は変化すると思われます。

その理由として、国が推進しているインクルーシブ保育が挙げられます。これは、保育所と児童発達支援事業の併設を可能とするため、設備及び人員の専従規定の緩和を行う措置であり、この緩和・推進により保育園や幼稚園、認定こども園から児童発達支援への相次ぐ新規参入が見受けられ、大競争時代はさらに過酷になるでしょう。



02 大競争時代の中で、「選ばれる事業所」になるために

成功している児童発達支援の共通点

- ✓ 「発達支援・療育内容」が明確にある
- ✓ 立地・事業規模
- ✓ 地域の評判が良くブランディングができています
- ✓ 支援の質が高い
- ✓ 職員の質が高い
- ✓ Web集客を実践している
- ✓ 多様な集客方法の継続



児童発達支援業界のライフサイクルが、成長期→成熟期へと変化していく中で、これから生き残りのための競争がもうすでに始まっています。

「選ばれる」事業所となるためには、ライフサイクルに適した戦略を進めていくためには、付加価値を乗せて競合と差別化を図った上で、より効果的で多様な集客手法をおこなっていく・継続していく必要があります。

本セミナーでは、弊社の蓄積された未就学児の集客の成功事例と明日から始められる具体的な手法がわかります。また、個別の経営相談も活用して、自社でより効果的な集客を実現できるようサポートさせていただきます。

本セミナーでの
成功事例を
少しだけ
ご紹介!



関係機関連携から5カ月連続の
問い合わせ7件獲得!

利用児の通っている園との毎月の情報交換を継続し、園での課題解決と一緒に取り組むことで信頼関係を構築。「このお子様のことも相談したくて…」と新規の方をご紹介いただけるように!



HPを整備し、Web経由で
問い合わせ月4件以上!

未就学の集客の基盤となるのは、ホームページの作成やその整備。療育内容の掲載やコラムの充実化などページを拡充することで、ホームページ経由の問い合わせを継続的に獲得!



園で説明会を開催し、
参加者30名&契約者11名

利用児の通っている園との毎月の情報交換を継続し、園での課題解決と一緒に取り組むことで信頼関係を構築。「このお子様のことも相談したくて…」と新規の方をご紹介いただけるように!