

驚異の平均稼働率185%!高収益と安定経営を
実現している就労継続支援B型モデルを公開!



右記のお悩みが
あてはまる方は
ご参加ください

- ❑ 就労継続支援を始めたいが何の生産活動にしようかお迷いの方
- ❑ 売上、利益が安定するストック型のビジネスモデルを始めたい方
- ❑ 児童発達支援や放課後等デイサービスの子どものための就労先を作りたい方
- ❑ 報酬改定により事業所運営に悩んでいる方
- ❑ 競合が増加している中で他事業所との差別化を図りたい方

お申込みはこちらから

開催日時

2025年3/19(水) 開催時間:14:30~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

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
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 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/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お振り込み期日

・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

受講料

■ 一般価格(1名様)

税込33,000円(税抜 30,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込26,400円(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お申込みに適用となります。
※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ことが
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。

講演内容

第1講座 障がい福祉業界の最新動向について

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 リーダー 溝部 昌寛

年々成長を続けている障がい福祉業界。報酬改定から1年経った現状やその最新動向について解説いたします。



第2講座 地域貢献に繋がる高収益・安定経営を実現した 就労継続支援B型モデルとその未来について

特別ゲスト講師 株式会社あやめ会 代表取締役 青木 崇浩 氏

令和3年度平均稼働率185%、令和5年度平均利用率98%という驚異的な数字を叩き出した株式会社あやめ会の「就労継続支援B型×めだか」モデル。再現性の高い通所サービスとして多くの事業所で導入可能なこのモデルの仕組みを余すことなく公開します。



第3講座 驚異の平均稼働率185%、平均利用率98%を実現した 高収益と安定経営の就労継続支援B型モデルの全貌を解説

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 岩井 愛斗

既に導入し成功されている法人の利用者獲得、スタッフ採用、事業所運営などの事例を用いて、株式会社あやめ会の成長要因を因数分解し徹底解説いたします。



第4講座 まとめ講座

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 リーダー 溝部 昌寛

本日のセミナーで押さえておくべき重要なポイントの総まとめを行います。
セミナーを受講いただいた皆様に明日から取り組むべき具体的な実践事項をご紹介します。



お申込みはこちらからお願いいたします!

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Web ページより
お申込みいただけます。

※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 HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124303>

※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。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S124303



就労継続支援を
始めたいが
何の生産活動にしたら
いいのかわからない...

競合が増加している中でも
持続的に運営することで
地域に長く愛される
事業所を作りたい!

2025年
3/19(水)
船井総研グループ
東京本社開催!

成功事例が語る!進化した 就労継続支援B型 ×めだか

「就労継続支援B型×めだか」モデルによる成功事例

事例A社

定員20名で初月契約

14名!

事例B社

内覧会問合せ23件(候補者)中

13名確保!

事例C社

開所3年後でもお問い合わせが

月4件!

成功事例企業【株式会社あやめ会】のココがスゴイ!

稼働率

平均稼働率

185%

施設外
就労を含む

安定の
黒字
経営!

利用率

98%

めだかモデルで圧倒的数値を達成した

株式会社あやめ会の利用者募集3つの柱を大公開!

- ☑ クラウドファンディング 自社でできる認知度UP
- ☑ メディア取材多数! 多数のマスメディアからの取材
- ☑ 100圓ラーメン 地域への周知

ゲスト
講師

株式会社あやめ会

代表取締役

青木 崇浩 氏



本セミナーで
学べるポイント

- ▶ 新規開所における採用や集客等の重要ポイントを全て網羅できる!
- ▶ モデル事例、船井総合研究所独自目線での成功法則から学べる福祉×経営

驚異の平均稼働率 185%!高収益と安定経営の就労継続支援 B 型

お問い合わせ No.
S124303

主催



サステナ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

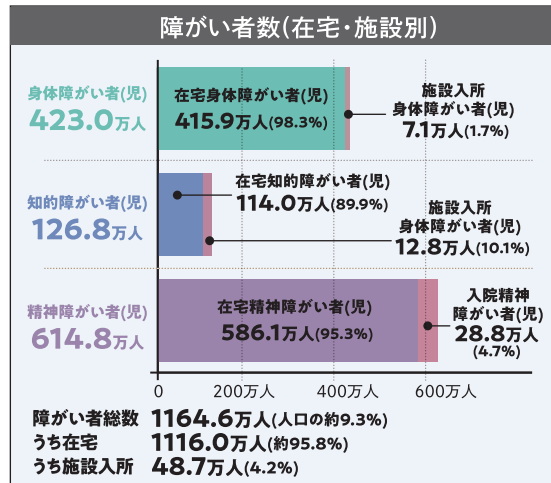
当社ホームページからお申込みいただけます。

(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)

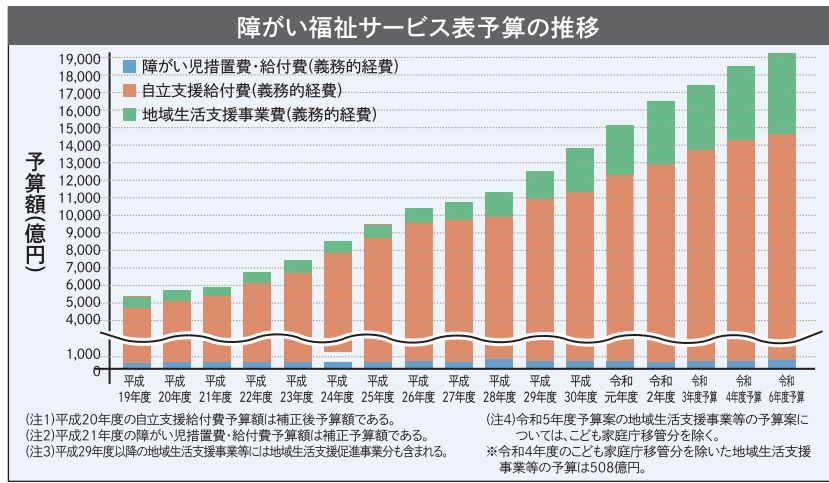
124303



障がい福祉業界動向と就労継続支援B型の現状



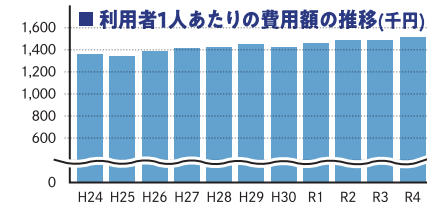
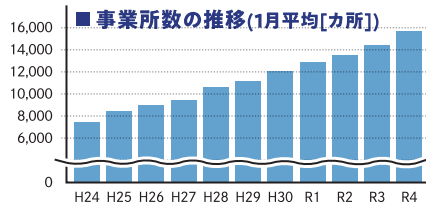
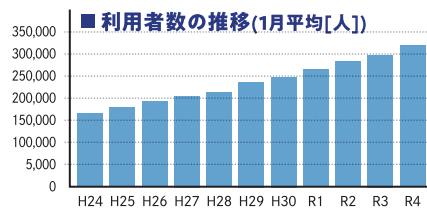
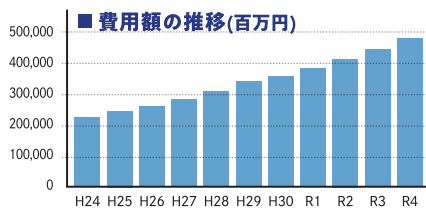
出展:厚生労働白書(厚生労働省)より



出展:障がい福祉分野の最近の動向第7回(厚生労働省)より抜粋したデータに基づき機関井総合研究所にてグラフ作成

現在、障がい者・児数は1,164.9万人(人口の約9.3%)に上るとされています。それに裏打ちされるように障がい福祉サービス予算額は15年間で3倍以上に増加しています。障がいを抱える方が増え、年々障がい福祉事業に対するニーズが伸びてきています。

障がい福祉事業のニーズが年々伸びてきている!



出展:厚生労働白書(厚生労働省)より

クロス集計

〈利用率〉=〈1日平均利用者数〉÷〈利用(登録)者数〉

就労Aでは、利用率71%以上の合計が80.2%で3事業の中で最も高く、次いで就労移行が68.1%、就労Bは61.9%だった。就労Bは利用率0~50%の割合も10.7%で**3事業のなかで唯一10%を超えている**(就労A:4.3%、就労移行7.2%)

利用率 回答	就労継続支援A型		就労継続支援B型		就労移行支援	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
0%～10%	2	0.2%	5	0.2%	3	0.5%
11%～20%	2	0.2%	3	0.1%	4	0.7%
21%～30%	2	0.2%	21	0.7%	4	0.7%
31%～40%	10	1.2%	69	2.3%	7	1.2%
41%～50%	19	2.3%	220	7.4%	25	4.2%
51%～60%	45	5.5%	342	11.5%	60	10.1%
61%～70%	83	10.1%	476	16.0%	87	14.6%
71%～80%	156	19.0%	612	20.5%	147	24.7%
81%～90%	227	27.6%	689	23.1%	118	19.8%
91%～100%	276	33.6%	542	18.2%	140	23.5%
	822	100.0%	2,979	100.0%	595	100.0%

数ある障がい福祉サービスの中で非常に人気が高いのが「就労継続支援B型」事業です。令和4年度の事業所数は全国で15,748事業所になっており、競争が増加しています。また利用率(1日平均利用者数÷利用(登録)者数)は81%~90%が23.1%を占めています。「就労継続支援B型」事業は全国的に競争が増加している上、高い利用率がある事業所が多いため、稼働率や利用率を上げなければ安定した運営が出来ないという現状があるといえるでしょう。

未経験でも安心!「就労継続支援B型×めだか」モデルのすすめ

このDMをお読みの方は、「就労継続支援B型×めだか」モデルについてご存じの方もいらっしゃるかも知れません。このモデルは、「**就労継続支援事業を始めたいが何の生産活動にしたいかわからない**」、「競争が増加している中でも持続的に運営することで**地域に長く愛される事業所を作りたい**」といった方に最適となっています。

今回本セミナーのゲスト講師である株式会社あやめ会は東京都八王子市を拠点に「就労継続支援B型×めだか」モデルを完成させ、令和3年度**平均稼働率185%**(施設外就労含む)、令和5年度**平均利用率98%**という驚異的な数値を達成しました。全国的に競争が増えている中でこの数値を達成したあやめ会。いかにして圧倒的ともいえる成功をされたのでしょうか?成功事例から導き出す成功のポイントについて、次頁より、株式会社あやめ会の代表取締役 青木崇浩 氏への特別インタビューとともに迫っていきます…!



株式会社あやめ会はどうしてこれらの数値を達成しているのか…?

ゲスト特別
インタビュー

株式会社あやめ会

代表取締役 青木 崇浩 氏

令和3年度 平均稼働率185%!
(施設外就労を含む)

令和5年度 平均利用率98%!

B型利用者の通所率は低くなる傾向がある中、ほとんどの利用者が休むことなく事業所を利用する

高収益と安定経営を実現した
就労継続支援B型×めだかモデルの秘訣とは!?

特別
ゲスト
講師

株式会社あやめ会
代表取締役 青木 崇浩 氏

事業提携企業

『アクア事業』株式会社ADA

『音楽・エンタメ事業』

株式会社エイベックス/SPACE SHOWER MUSIC

『アパレル事業』株式会社デサント

『めだか営利事業』イオン株式会社

『めだか盆栽事業』株式会社三越伊勢丹

ゲスト講師 プロフィール

1976年7月30日八王子生まれ、八王子育ち。

2004年日本初のめだか総合情報サイト「めだかやドットコム」設立。改良めだかを日本中に普及させた第一人者として知られる。水質を浄化させるバクテリアの研究から、無換水の自然浄化システムを考案。自然浄化システムにて飼育しためだかが全国観賞魚コンテストで総合優勝を飾る。2016年バクテリアの特許を取得。2016年株式会社あやめ会を設立し、水産事業と福祉事業を主体とした福祉事業の展開を始める。著書、メディア出演多数。

会社概要

2016年 4月 株式会社あやめ会設立

2016年 10月 八王子駅前に就労継続支援B型事業所「めだか販売店」開設。理念は「支援者 利用者 双方の幸せを」とした。ご利用者の特性に合わせ、一般就労だけでなく社内ベンチャーや起業独立も視野に入れ、営利事業も応援できる形態とした。

2018年 6月 就労継続支援B型「メダカフェ」開設

2021年 12月 就労継続支援B型「めだかやドットコムミュージアム」開設

2023年 11月 就労移行支援事業所「めだかやドットコムレコード」開設

2023年 7月 桑都テラスに「100圓ラーメン」開業

青木氏に聞いた『めだか』の飼育を導入した 福祉事業成功への秘訣とは？

Q 福祉事業にめだかを導入しようと思ったきっかけは？

障がい福祉事業所で作った食品は、どうしても抵抗が有ると言う方が少なくないのが現実です。せっかく心を込めて作ったのに、売上が上がらず、利用者さんの工賃も低くなってしまうこともあります…。

そこで**生き物のめだか**ならどうだろう？と考えたのがきっかけです。

めだかの飼育は、毎日欠かさず餌やり等のルーティンワークを行う必要があります。実は、これこそ、障がいのある方々にぴったりなのです。決められた作業をコツコツとこなすことが得意な方が多く、めだかの飼育を通して、責任感や達成感を育むことができます。

また、「**誰が育てたか**」ではなく、「**めだかそのもの**」の価値が評価される。これが、めだか飼育の最大の魅力です。愛情込めて育てられためだかは、その美しさや健康状態が評価され、高値で取引されることも珍しくありません。これを多く生産できるので無理なく大きな収益をあげられるのも魅力的なポイントです。



記念すべき1事業所目



めだか販売店の店内風景



バルコニーを利用した飼育風景

Q 稼働率185%（施設外就労も含む）、通所率が98%と脅威的な数字を残されているが具体的にどのような取り組みをされたのか。

めだかの力によるところが大きいです。

めだかは見ていだけで癒されますし、その世話をすることで責任感も育ちます。動物セラピー効果もあります。また水槽を「〇〇さん担当」「△△さん担当」というように**担当制**にして、それぞれに任せています。

これがまた効果抜群で、「自分のめだかをしっかり育てなきゃ!」という気持ちになり通所のモチベーションもアップしています!おかげさまで、開所以来、ずっと利用希望の問い合わせが途絶えていません。できる限り多くの方を受け入れられるように体制を整えていたら、自然と稼働率も通所率も上がっていききました。

特別なことをしているわけではありません。めだかの力を借りて、**利用者さんが楽しく過ごせる環境**を作っただけなんです。

我々が培ってきた事を本セミナーではお伝えしますが、難しい内容ではありません。誰でも簡単に始められます。



Q 三大集客戦略として、クラウドファンディング、多くの取材依頼、100圓ラーメンがあげられると思います。詳しく教えてください。

この3つはどれも、収益性よりも「**話題性**」を重視した戦略です。私たちの目的は、めだかを通して福祉事業を盛り上げること。そのためには、まずは**多くの人に知ってもらうことが重要**だと考えています。

三大集客
戦略

01

クラウドファンディング

「めだか盆栽を宇宙に打ち上げ、福祉事業所が作り上げる日本めだかの世界観を伝える」という壮大なプロジェクトに挑戦しました。2022年9月16日～11月30日の期間にクラウドファンディングを実施し、目標金額の300万円を達成することができました。多くの方にご支援いただき、本当に感謝しています。



三大集客
戦略

02

メディア取材

テレビ番組をはじめ、さまざまなメディアから取材依頼をいただいています。めだかの飼育を通して、障がいのある方々が活躍している様子や、地域貢献に繋がる取り組みなどを紹介していただきました。



三大集客
戦略

03

100圓ラーメン

八王子で「100圓ラーメン」を運営しています。めだかの飼育で培った水質管理の知識を活かし、人が美味しいと感じるpHや塩分濃度などを研究して、こだわりのラーメンを作りました。これが今とても話題を呼んでいます。



これらの戦略を通して、多くの方々にめだかの魅力を知っていただき、福祉事業への理解を深めてもらいたいと考えています。私たちの目的は、めだかを通して福祉事業を盛り上げること。そのためには、まずは**多くの人に知ってもらうことが重要**だと考えています。

『就労継続支援B型×めだか』 今後の展望について

Q 「就労継続支援B型×めだか」モデルをやって よかったこと・苦労したことは？

良かったことは、この「就労継続支援B型×めだか」モデルは利用者さんが多くなり、自立支援給付収入が大きくなる事で運営がすごく安定しました。

収益が上がり安定する事で、スタッフの待遇（給与等）もしっかり満足行くものが実現出来ています。**離職率も非常に少なく**みんなが笑顔で働けるチームワーク抜群の事業所になっています。苦労したことは…人気が出すぎてしまったことでしょうか？（笑）

たくさんの利用者さんのサポートを行う必要があるので、大変な時もあります。しかしそれもスタッフの**やりがい**に繋がっています。



Q 福祉事業運営に対する青木氏の想いは？



私は、就労継続支援B型は「**創造的な場所**」でありたいと考えています。作業所と言われる就労継続支援事業所ではありますが、私たちが目指しているのは、単なる「作業所」ではありません。

みんなでアイデアを出し合い、**めだか**で新たな仕事を柔軟に創り上げている面白さがあると感じています。

また、**多くの方々に必要とされる福祉事業所**を運営することは、私の誇りです。

そして、働くスタッフや利用者の方々にとってもかけがえのない**大切な場所**であると信じています。活気溢れる事業所で大きな売上を実現することも重要です。なぜならしっかりと収益を上げることで利用者の方々が安心して**未来を描ける**、そんな強い福祉を実現できるからです。

それが、私たちの「就労継続支援B型×めだか」モデルです。

めだかの力で、福祉の未来を明るく照らしていきたい。

これが、私の変わらない想いです。

「就労継続支援B型×めだか」モデル 4つの成功事例を大公開！

成功事例 01 定員20名で**初月利用契約14名！**

人口20万人圏にて、めだかモデルを導入し、訪問営業や新聞・ラジオ等メディアを通じて集客をおこなったところ大いに話題を呼び、開業時の内覧会イベントにて43件の集客、初月利用契約14名に繋がりました。



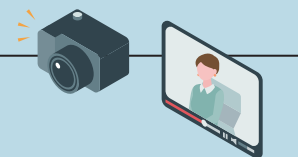
成功事例 02 **開所後3年も毎月4件**の安定した問合せ実現

相談支援事業所以外にも利用者ロコミ、事業所Web等での多数の紹介が実現しています。



成功事例 03 **メディア取材多数！**

初の障がい福祉事業参入でありながらも、開所2カ月目で取材依頼が2件。地域新聞や、地域誌より取材依頼を受け上々のスタートを実現した。



成功事例 04 **めだか、関連品目販売も好調！Webを見て購入来店多数**

事業所の店舗スペースで販売、イベント出展、関連商品の販売、めだか販売を行うことや、めだかすくいを開催することによってリピーターが増加しています。

最後にコンサルタントから皆様へ

驚異の平均稼働率185%！ 高収益と安定経営の就労継続支援B型 セミナーのご紹介



株式会社船井総合研究所 子育て支援部 岩井 愛斗

ここまでお読みくださった方は、障がい福祉事業や就労継続支援B型の現状をご理解いただき、株式会社あやめ会代表取締役青木氏の特別インタビューから就労継続支援B型×めだかモデルの有用性の一端をご理解いただけたかとも思います。

現在、就労継続支援B型は毎年1,000事業所ずつ増加しています。貴法人の周辺にもともと多かった就労継続支援B型事業所がさらに多くなっているのではないのでしょうか？障がいをお持ちの当事者にとっては選択肢が増えることは良いことですが、事業者にとっては競合が増加することによって自法人の事業所が選ばれにくくなっていることが事実です。しかしその中でも絶えず人気の事業所というものがあります。本セミナーでは、成功事例を見ていただくと共に弊社独自目線からの成功法則をお話させていただきます。今後の皆様の成功の一助となることが出来れば幸いです。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

お申し込み・セミナーの詳細は裏面をご覧ください！