

■ 講座内容・担当講師について

第1講座 「生き残る会社・選ばれる会社」を目指すための戦略
 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 張 暉
 競争事業所の増加により、経営状況の二極化が一層進んでいます。生き残り、選ばれる会社の共通点の一つは「多店舗展開」です。本講座では、障がい福祉業界の最新動向を踏まえながら、児童発達支援・放課後等デイサービスの業績アップと多店舗展開を実現し、「今後10年続く会社」になるためのポイントをお伝えします。

講座 ① 持続可能な事業運営を続けられる会社の特徴 ② 地域に密着した多店舗展開の考え方と成功の鍵
 抜粋 ③ “いま、求められている児童発達支援・放課後等デイサービス”とは



第2講座 採用・集客・組織活性化に成功!モデル法人の取り組み
 株式会社メディカルアーツ 代表取締役 今井 英弥氏(写真上部)・事業部長 鈴木 理人氏(写真下部)
 株式会社メディカルアーツの代表取締役を務める今井氏、事業部長を務める鈴木氏より、児童発達支援・放課後等デイサービス多店舗展開のモデル事例について解説いただきます。

講座 ① 多店舗展開を実現している事業所の「質の高い療育」とは ② 他社がまだ実践できていない採用・定着施策
 抜粋 ③ 契約待ち多数!利用者募集に関して行っている具体的な施策
 ④ スピード感ある事業拡大を支える中途・新卒ハイブリッド採用戦略
 ⑤ 多店舗展開を成功させるための、職員教育・強い組織づくりに向けた取り組み




第3講座 多店舗展開に必要な採用・集客・組織活性化のポイント
 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 リーダー 金子 理彩
 事業所が増加する中、地域で確かな存在感を築き、多店舗展開を成功に導く戦略をお伝えします。人材採用・育成、利用者集客、そして経営指針という3つの側面から具体的に掘り下げ、競合と差別化し長く続く事業を目指す実践的なノウハウをお届けします。

講座 ① 大手・FCとの比較で見える、選ばれにくい事業所の特徴 ② 他社がまだ実践できていない採用・定着施策
 抜粋 ③ 新規問い合わせが月20名を超える集客術と高稼働率を保つ秘訣 ④ 多店舗展開を成功に導く実践的な事業計画の立て方



第3講座 本日のまとめ 明日から実践!事業成長を加速させるためのロードマップ
 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージャー 児玉 梨沙
 本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。

講座 ① “今すぐ”実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方
 抜粋 ② 情報を持ち帰るだけでなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介
 ③ 今すぐ取るべき戦略を考える ④ 全国のネットワークを駆使し、地域で選ばれる法人を目指す方法



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。



開催概要・お申込みに
 ついてはこちら

開催日時 2025年10月3日(金) 開催時間:14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

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がございます

開催場所 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

金額 ■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。

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 ページにある申込みフォーム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/132261>

※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. S132261



このような方にお勧めです!

- ☑ 児童発達支援・放課後等デイサービスを3事業所以上運営している
- ☑ 今後の市場競争に備え、地域や業界で生き残るための戦略を本気で考えたい
- ☑ 人材採用・育成に課題があり、多店舗展開に踏み切れずにいる
- ☑ 複数事業所を運営しているが、支援の「バラつき」に悩んでいる

**2025年
 10/3(金)
 船井総研
 東京本社開催
 特別セミナー**

**児童発達支援・放課後等デイサービス
 今後10年「生き残る」ための
 多店舗展開 戦略**

特別ゲスト 株式会社メディカルアーツ

激戦区で9事業所展開!
**「10年後も淘汰されない会社」の
 多店舗展開を支える、
 3つの成功の鍵とは?**



株式会社メディカルアーツ
 代表取締役
今井 英弥氏



株式会社メディカルアーツ
 事業部長
鈴木 理人氏

成功の鍵 01
圧倒的な「集客力」
 月80件の問い合わせ、
契約待ち100名がその証

成功の鍵 02
強固な「組織力と人材力」
 徹底した運営体制で
平均稼働率93%を実現

成功の鍵 03
独自の「運動療育モデル」
 競合に差をつける
 独自性と専門性

“現場と経営のリアル”を、見て・聞いて・納得する特別来場セミナー

令和の成長戦略 児童発達支援・放課後デイ展開事例

お問合せ No. **S132261**



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

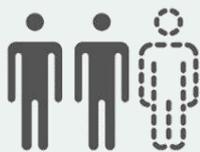
当社ホームページからお申込みいただけます。
 (船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に [お問合せNo.] を入力してください)

132261



児童発達支援・放課後等デイサービスを運営する経営者のよくあるお悩み

職員採用ができない



応募が集まらず、紹介料ばかりがかさむ。
「いつまでも人が足りない」感覚が続く。

採用できても、
すぐに辞めてしまう



やっと採用してもすぐに辞める。
育成にかけた時間も手間も無駄になり、
現場も常にバタバタしている。

利用者が集まらない



見学対応しても契約に至らない…
エリア内に競合も増えて先が見えない。

管理者・リーダーが
育たない



任せられる人が育たない。
現場の指揮も経営判断も、結局
すべて経営者である自分がやるしかない。

事業所ごとに支援の品質に
差が出てしまう



拠点によって雰囲気も支援もバラバラ。
事業所間での職員異動がしづらい。

属人的になっており、
新規出店時の再現性が無い



1、2事業所ならなんとかあったが、
仕組みがなくこの先が不安。

今後10年、生き残るために必要なこと

人材難、競争激化、制度改定——

児童発達支援・放課後等デイサービス業界は、今まさに大きな転換期を迎えています。
単一拠点・属人的な運営では、いずれ限界が来てしまいます。

事業として持続し、会社として成長し続けるためには、“多店舗展開”という戦略と、それを支える“仕組み”の構築こそが、経営の要になります。

今回のレポートでは、事業運営の課題でもある「採用」「人材定着」「利用者募集」に対し、
確かな成果を上げているモデル法人の取り組みをご紹介します。

モデル法人 紹介

神奈川県川崎市・横浜市で運動療育を軸に計9事業所展開。
現場が育つ仕組みで、必要な支援を届ける

株式会社メディカルアーツのご紹介

神奈川県川崎市および横浜市を中心に、鍼灸整骨院事業、高齢者向けデイサービス事業、児童発達支援・放課後等デイサービス事業など、幅広い事業を展開。
また、ホワイト企業認定および健康経営優良法人にも認定されており、働きやすい職場環境づくりにも力を入れている。

中でも、児童発達支援・放課後等デイサービス事業においては、
運動療育を軸とした支援を強みとし、現在までに9事業所を開設。
今後も、地域のニーズに応えるべく、さらなる多店舗展開を目指している。



特別ゲスト

株式会社メディカルアーツ
代表取締役 今井英弥氏

モデル法人の詳細は次ページへ

ホップステップ放課後等デイサービス ホップステップ児童発達支援

横浜市・川崎市指定 放課後デイサービス



大型運動器具を使って様々な動作＋ 集団の中でルールを学ぶ

運動

+

療育

=

体を動かす遊びを通して
脳の発達を促す

ホップステップ放課後等デイサービス・ホップステップ児童発達支援は、将来の就労・自立を後押しし、自己肯定感を高める施設として、平成29年に事業を開始しました。
現在、神奈川県内に9事業所を展開し、未就学児～小学生低学年を対象に、運動療育を軸とした児童発達支援・放課後等デイサービス事業を運営しています。

事業のご紹介

ホップステップの療育とは？

ホップステップでは、運動療育を中心に、日常生活訓練・ソーシャルトレーニング・感覚統合訓練など様々なプログラムを取り入れています。運動は、脳を細胞レベルで落ち着かせ、集中力を高めることにより、学習機能を改善させることが研究結果によって分かっています。ホップステップでは、様々な種類の運動プログラムを行い、脳を活性化させていくことを狙いとしています。

また、他のお子様と一緒に運動やプログラムに取り組むことで、協調性が芽生え、社会性の向上が見込めます。お子様自身が「できた！」という喜びや達成感を感じることで、自己肯定感に繋がるのも運動療育の利点です。



株式会社メディカルアーツのココが凄い！

計380名以上の登録数！
地域の障がい児を支援

「数年待っても通わせたい」という保護者が
多数！契約待ち100名超

事業所合計 登録者数

380名以上

※2025年6月時点

事業所合計 契約待機数

100名以上

※2025年6月時点

9事業所合計 3,500万円/月の
保険収入を実現

独自の療育プログラムを確立
問い合わせは事業所計 月80件超

事業所合計 保険収入

3,500万円/月

平均稼働率

93%

事業所合計 問い合わせ

運動療育を軸とした
独自プログラムを展開

80件/月

モデル法人に聞く！運営の取り組み

月80件の問い合わせ！“今すぐ利用”だけに頼らない、潜在層を動かす情報発信

メディカルアーツでは、「知ってもらおう仕組み」づくりに力を入れていきます。

WEBやSNSでは日々様子を継続的に発信し、さらにWEB広告も活用することで、“今すぐ”の利用に繋がらない潜在層にもリーチしています。

また、保護者向けの無料講演会は年1回以上必ず開催し、300名近い申込みが集まることも。

様々なオンラインとオフラインの施策を組み合わせることで、多いときには月に80件以上のお問い合わせをいただいています。

さらに、契約後の利用頻度を高めるため、振替利用や支給日数の余剰分の活用など、日々声かけも工夫。「欠席率を10%以下に抑える」という目標を全職員が意識し、出席率の維持にも取り組んでいます。



保護者向け講演会チラシ



利用増回を促す資料

“目標はあるけど現場が動かない…”を変える数値管理の仕組み

「数値を見える化し、現場に落とし込む仕組み」も大切にしています。

スーパーバイザーが2~3事業所を担当し、数値の進捗管理や管理者育成をサポート。週1回の責任者会議でKGI・KPI・KDIを確認し、改善策を共有するほか、その内容は管理者が現場職員に展開し、SVも必要に応じて参加しフォローします。

稼働状況や今後の見込みはGoogleスプレッドシートで一元管理し、全拠点の動きを幹部がリアルタイムで把握できるようにしています。

日々の利用状況も共通の日報で見える化されており、多店舗展開における「細部まで見切れない」という課題を解消する重要な仕組みとなっています。

また、児発管会議・専門職員会議・イベント会議など、役割ごとの分科会も充実。計画書更新の進捗管理や多職種連携による加算対応、学校休業日のイベント企画など、組織的な連携で支援の質を支えています。



“辞めない・伸びる”職員をつくる、入社前から始まる定着支援

メディカルアーツでは、職員の定着を「入社前」から丁寧に支援しています。内定者とは研修・面談・懇親会などで複数の接点を持ち、不安を和らげたうえで入社を迎えていただけるよう工夫しています。

入社後は、価値観を伝える初動研修に加え、隔週の面談や、療育・接遇に関する社内外の研修を通じて、安心して成長できる環境づくりに取り組んでいます。

また価値観の共有という点では、福祉業界では今なお「お金儲け=悪徳」という偏った価値観が根強く残っていますが、私たちは「道徳なき経済は悪、経済なき道徳は寝言である」という考えを何度も伝え、数字と向き合う姿勢を全員で共有しています。

店舗運営の要となる管理者の育成にも力を入れています。

SV陣による日々のサポート体制に加え、業界水準より高い給与設定や、一般職の段階からのマインドセットなど、管理職への挑戦を前向きにとらえられる仕組みを整えています。

SVが常に現場に常駐できないからこそ、自立した管理者の存在が何より重要であり、組織全体でその育成に本気で取り組んでいます。



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 “児童発達支援・放課後等デイサービスの多店舗展開”

今後「生き残る会社・選ばれる会社」を実現するために

現在、児童発達支援・放課後等デイサービスを取り巻く環境は大きな過渡期を迎えています。

令和5年時点で、全国の児童発達支援事業所は13,412件、放課後等デイサービス事業所は21,122件と、合計で34,534件にのぼり、今もなお増加を続けています。加えて、異業種からの新規参入も相次いでおり、業界内での競争は一層激化しています。これまでのやり方の延長線上では、生き残るのが難しくなってきています。

こうした状況下において、成長を続ける法人が選んでいるのが「多店舗展開」という選択です。

また、ただ事業所を増やすのではなく、“採用できる・育成できる・支援の質が安定する”体制をいかに築くか——そこにこそ、これからの経営の未来があります。

本セミナーでは、9事業所を展開し、現場も人材も安定させながら成長を続けるモデル法人にご登壇いただき、取り組みの全容とポイントをお話しいたします。
リアル会場だからこそ聞ける「経営の裏側」も、本音で語っていただきます。

未来に備えたい経営者の皆さまは、この機会にぜひ“次の一手”を見つけに来てください。
東京会場でお会いできることを、楽しみにしております。



このセミナーでは何を直接見る/聞くことができるの？

① 多店舗展開を実現する(株)メディカルアーツの運動療育の詳細とそのポイント

- ホップステップの療育詳細
- 療育プログラムの時間配分と設計
- 月間の数値状況（売上・契約人数など）
- 質の高い療育を提供するために行っていること

② 契約待ち多数！利用者募集に関して行っている具体的な施策

- 地域の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
- 1名あたりの利用増回を促すコツ
- オンライン講演会の企画～実施までのポイント
- 効果的なWEB活用

③ スピード感ある事業拡大を支える中途・新卒ハイブリッド採用戦略

- メディカルアーツの「採用コンセプト」とは
- スキマバイトアプリの活用事例
- 新卒採用の具体的な取り組みと、内定辞退を防ぐフォロー体制
- 採用後の定着施策と早期離職を防ぐ具体策

④ 多店舗展開を成功させるための職員教育・強い組織づくりに向けた取り組み

- 多店舗展開ならではの数値管理方法
- 管理者やSVの育成プロセス
- 職員定着率向上に向けた研修内容の詳細
- 数値目標や理念が「絵に描いた餅」にならないための、現場浸透の方法

船井総合研究所 紙上講座



株式会社船井総合研究所

福祉・保育グループ チームリーダー

金子理彩



大学を卒業後、船井総合研究所に入社。フードビジネスのコンサルティングに従事した後、障がい福祉業界にて障がい児通所支援事業の新規開発及び活性化コンサルティングを行う。主に放課後等デイサービス・児童発達支援の業態展開・業績UPを担当し、現場に入り込んだサポートを得意とする。

ここまで本冊子をお読みいただき、誠にありがとうございます。ご挨拶が遅くなりましたが、船井総合研究所の金子と申します。

近年、児童発達支援・放課後等デイサービス事業は、全国的に事業所数が急増し、競争環境が急速に変化しています。かつては「地域に必要なから」だけで成り立っていた事業も、今では“利用者・保護者に選ばれる側”としての質や体制が、明確に問われるようになってきました。

私たちのもとにも、すでに事業を展開されている法人様から、「このままの体制で5年後、10年後も事業を継続できるのか」「支援の質と経営のバランスをどのように両立すべきか」といったご相談が日々寄せられています。

このレポートをご覧いただいている皆様の中にも、事業の将来像について、何らかの課題感や不安をお持ちの方がいらっしゃるのではないでしょうか。

本冊子では、そのような経営者の皆様に向けて、今回、少しでも参考にしていただければと思い、「児童発達支援・放課後等デイサービス事業所が多店舗展開するうえで直面するの4つの問題」とその解決策をご紹介します。全国各地の成功事例と蓄積されたデータをもとに構成しておりますので、皆様の今後の経営判断の一助となれば幸いです。

ケース① 数値目標を掲げても、現場の動きが変わらない。“意味のない目標”になっている。

数値だけが掲げられ、現場に共有されず、具体的なアクションにつなげていなければ、目標はただの“飾り”に過ぎません。

児童発達支援・放課後等デイサービスの経営においては、必ず押さえるべき重要KPIがあります。その理想数値を達成するための施策を、現場でどれだけやり切れているか。これは、今後の事業の命運を分けると言っても過言ではありません。

また、目標が意味を持つためには、「誰が」「いつ」「何をするか」という行動レベルへの分解が必要です。

さらに、KPIの達成状況を日常的に見える化し、フィードバックする仕組みをつくることで、目標は“数字”から“現場の動き”へと変わっていきます。

売上	250~350万円	稼働率を上げるかつ加算の取得が必要
経費	150~220万円	人件比率を50~60%に設定
営業利益	20%	人員配置の適正化がポイント
キャンセル率	10%以下	予約に対しての欠席数を最小限に
平均利用回数	8回以上/月	1人当たり週2回以上の利用
問い合わせ数	7件以上/月	あらゆる集客経路から獲得
契約率	80%以上	利用者数増加のために必要な要素

ぜひ、今一度上記のKPIを照らし合わせながら、必要なアクションを逆算して実施できているか？をご確認ください

ケース② とにかく採用ができない。人が集まらないから事業所出店に踏み出せない。

採用ができない、人が集まらない——この課題に直面し、出店を見送らざるを得ない法人は少なくありません。しかし、人がいなければ出店できない一方で、採用の仕組みがなければ、いつまでも“採用できない状態”から抜け出すことはできません。

まず必要なのは、「応募を待つ」から「採用を設計する」への転換です。

今の時代、応募が来ないのは“人がいない”のではなく、“選ばれていない”からかもしれません。“誰に、何を、どう伝えるか”という採用ブランディングを明確にし、応募導線を整えることが第一歩です。

加えて、近年ではスキマバイトアプリを活用した採用支援の仕組みも広がっています。すぐに常勤雇用につなげることは難しくとも、短時間からの関わりを通じて、“お試し”から“戦力化”へと育成するルートを持つことで、採用のハードルは大きく下がります。

採用は出店の“あと”ではなく、“前”から始まっている必要があります。

「人がいれば出店する」のではなく、「人が集まる仕組みを持つから出店できる」。今後の成長には、そんな採用起点の事業戦略が欠かせません。



スキマバイトアプリ 掲載イメージ

多店舗展開成功事例レポート

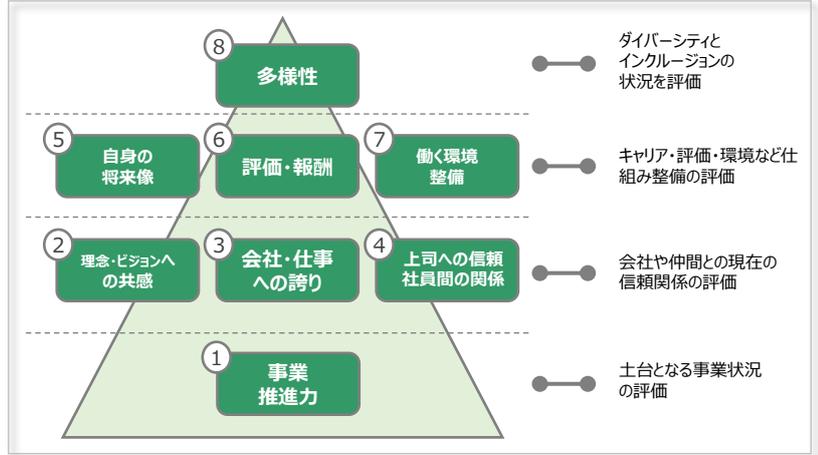
ケース
③

せっかく採用しても続かない。育つ前に辞めていくことに疲れてきた。

「離職率が高まっている」
「一人前になったと思えば、すぐに会社を辞めてしまう」
「自分たちで考え、会社を良くしていく風土がない」

このようなお悩みをご相談いただく法人では、共通してエンゲージメント（＝愛社精神・帰属意識）が低いという傾向があります。また、フィードバックの機会や評価制度が曖昧なままでは、どれだけ努力しても報われないという感覚が生まれ、定着にはつながりません。

いまは“働く場所を気軽に選べる時代”。採用力以上に、職員とのつながりをどう強めるかが問われています。その第一歩は、感覚ではなく、組織の課題を「見える化」すること。現場の本音や不満・期待を把握し、具体的な改善策につなげていくことが、離職防止・定着強化の鍵となります。



ケース
④

紹介を待つだけの日々。このままでは、こちらから動かない限り、誰も来ない。

いま問われているのは、「サービスの質」だけでなく、“どう伝えて選ばれるか”という視点です。どれほど良い支援を行っていても、それが外に伝わってなければ“ないもの”と同じ。見つけてもらう仕組みがなければ、選ばれることもありません。

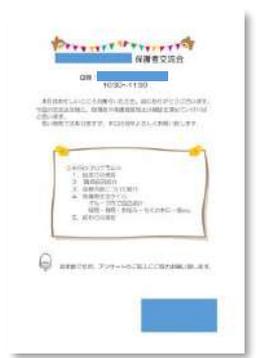
たとえば、体験会や無料講演会など、保護者がサービスと出会うきっかけを定期的に創出したり、参観日や成長事例発表会などを通じて、利用者の変化を可視化することが、保護者の満足度や継続意欲の向上につながります。また、地域の学校や病院、行政との連携を強化することも、紹介ルートを広げるうえで重要な戦略となります。

競争が激化する中で選ばれるためには、地域性や専門性を打ち出し、オンライン・オフライン双方でブランディングする力が求められます。

“サービスの良さを伝える力”こそ、いま最も必要な経営資源です。



講演会チラシ例



保護者会チラシ例

さて、ここまでは、児童発達支援・放課後等デイサービス多店舗展開成功のポイントを絞ってお伝えしてまいりましたが、より具体的な取り組み方法や詳細な事例については、**セミナーをご用意させていただきましたので、そちらでたっぷりとお伝えできればと思います。**

本セミナーで取り上げる内容を一部だけお伝えしますと・・

- 最新の放課後等デイサービス事情とは？
- 大手・FCとの比較で見える、選ばれにくい事業所の特徴
- 〇〇に該当する事業所は集客施策を見直すべき？！
- 新規問い合わせ数が20名/月を超える利用者募集の取り組み
- 他の事業所がまだやり切れていない”採用施策”
- 組織力を高める職員研修の内容解説
- 多店舗展開を成功に導く実践的な事業計画の立て方
- 児童発達支援・放課後等デイサービス事業の持続的な運営を続けるためのロードマップ

他、多数

ご興味ある方は、お早めにWEBよりお申し込みいただければと思います。それでは、皆様のご参加を心より楽しみにしております。