

皆さまにはじめにお伝えしたいこと

全国に存在する障がい福祉事業所の数は、

■事業の種類別にあたる事業所数

令和5年の時点で**およそ180,000事業所**に迫る勢いで増加しています。これは障がい者総合支援法や児童福祉法の整備、そして福祉ニーズの多様化と地域密着型サービスへの期待が高まっていることが背景にあります。

特に「**児童発達支援**」「**放課後等デイサービス**」「**就労継続支援B型**」「**共同生活援助**」といった分野では、自治体の指定数が拡大し、**新規参入が相次ぎ、全国的に事業所間の競争が激化**しています。

一方で、運営継続が困難となるケースも増えています。帝国データバンクの調査によると、**令和5年度における倒産(負債1,000万円以上、法的整理)および休廃業・解散に至った障がい福祉事業所は計71件。前年度の41件から1.7倍に急増し、過去最多を記録**しました。この

データは、もはや「参入すれば安定」という時代が終わったことを明確に示しています。

つまり、ただ開設すれば成り立つという考え方では通用せず、事業運営には明確なビジョンと実効性ある経営戦略が不可欠です。今後は、制度要件の遵守だけでなく、地域ニーズに応じた柔軟なサービス設計や職員の確保・育成、選ばれるサービスづくりがより重要になります。また、報酬改定や制度変更により左右されない経営基盤の構築、他法人との差別化、多拠点展開の工夫、ICTやデータ活用による業務効率化なども求められます。

このように競争と変化が加速するなかで、10年先を見据えた持続的成長のためには、**福祉の理念に加え、確かな経営の視点が不可欠**です。

本セミナーでは、今後10年間で勝ち抜き障がい福祉事業者だけが知る「**経営戦略3つの矢**」について、**実例とデータを交えて徹底解説**いたします。



今後10年生き残る障がい福祉事業者向けセミナー

講演内容&スケジュールについて

開催日時

Web開催

2025年**11/18**(火)・2025年**11/21**(金)

開催時間: 全日**10:00~12:00**まで(ログイン開始: 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

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

受講料

一般価格(1名様)

税込 **11,000円**
(税抜 **10,000円**)

会員価格(1名様)

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メンバースPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座内容

第1講座

障がい福祉業界動向

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 藤光 孝法

- 障がい福祉業界の動向から見た事業運営が続けられる会社の特徴
- 「今後10年続く会社」の事業計画とは?



第2講座

事業成長に欠かせない「人材戦略」

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 溝部 昌寛

- 障がい福祉の「人材戦略」全体像
- 「忙しい会社」の教育体制の作り方
- 会社の雰囲気や成長志向に変える採用術
- 職務と職責を明確化し、人材を躍動させる方法



第3講座

生き残る経営者だけが知るサービス品質UP&集客術

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 中谷 文哉

- 「大手に負けるサービス」の特徴
- 地域に認知を浸透させ、高稼働率を維持するポイント
- 「競合大手の穴を突くサービス」の作り方



第4講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 藤光 孝法

本日のまとめ



＼セミナー参加者限定特典/ 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。



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」と検索してください

お申込み HP URL **https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133597**

※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. **S133597**



児童発達支援・放課後等デイサービス・就労継続支援
就労移行支援・共同生活援助・生活介護のみなさま

制度改定があっても
ブレない経営の作り方徹底解説!

今後10年生き残る 障がい福祉 事業者向け セミナー

事業者が実現すべき**3つの取り組み**大公開!!

事業規模**1億円**では
永続できない。今すぐ
多拠点経営に踏み出す

スケラブルな拠点展開で、
人材・収益・リスクに
強い構造へ

理念でつなぎ
評価で伸ばす。福祉の
人づくり新時代

採用よりも定着、定着よりも
育成。人材戦略の
再設計が急務

“どこにでもある支援”
は、もう
選ばれない。

「専門特化 × 地域密着」で、
顧客の心を
掴み取る

参加特典

セミナー付帯の**無料経営相談**で貴社の課題を解決!

今後 **10 年**生き残る障がい福祉事業者向けセミナー

お問い合わせ NO. **S133597**

主催

サステナブルな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)

133597 🔍



事業規模1億円では永続できない。

今すぐ多拠点経営に踏み出すスケーラブルな
拠点展開で、人材・収益・リスクに強い構造へ



近年、障がい福祉業界では報酬改定や制度変更が相次ぎ、2024年度の改定を皮切りに、サービス提供体制や人員配置基準の見直しに一層の大きなうねりが生じようとしています。この変化の波の中で、経営体力が乏しい事業者から脱落していくことは避けられない現実となりつつあります。このような厳しい時代を生き抜くために、**すでに持続的経営を実現している事業者たちは、次のような「共通点」を持っています。**

☑「多拠点展開」はもはや大前提!スケーラブルなモデル構築

単一拠点に依存するビジネスモデルは、採用難・集客減のリスクに脆弱です。成功している事業者は、オフラインとオンラインの両輪を活用しながら、他地域でも再現可能な仕組み=スケーラブルなビジネスモデルを構築しています。今後の報酬改定や制度変更、人材流出の波を超えるには、多店舗展開を前提とした体制が不可欠です。

☑「地域ごとの福祉需要」に応じた精緻なマーケティングと事業展開

事業展開には、「とりあえず出店」「どこも同じ支援内容」では、もはや通用しません。今求められるのは、“地域特性を読み解いた需給バランス分析”に基づくピンポイントの展開です。地域ごとの支援ニーズ・競合状況・成長性の分析を行い、成功しやすい事業領域を選定することが必須となっています。経営判断の質が問われる今こそ、マーケティングの精度が命運を分けます。

☑「キャッシュフローと固定費」のマネジメント強化

「黒字倒産」が現実味を帯びてきた今、経営者が避けて通れないのがキャッシュフローの徹底管理です。制度改定により、収益構造の変化・予算縮小・報酬単価の揺らぎなど、経営環境はますます不安定に。成功している事業者は、「拠点別の利益率」「稼働率」「職員構成と稼働バランス」など、数字に基づいた徹底した経営管理を行っています。弊社では、M&Aや事業再編も見据えたデータベース設計や医療機関との連携による経営体制構築の支援も行っています。

今後10年の事業戦略策定例

今後10年の事業戦略を立てるうえで重要なのは、子どもから大人まで切れ目のなく、通所から居住までワンストップで支援できる体制を作ることです。本講座では、今後10年間を見据えてワンストップサービス構築を前提とする中期経営戦略の立て方や、財務体制・組織戦略・DX活用を統合した経営モデルの構築方法について、段階的に解説していきます。制度改革や人口動態の変化に備え、今から“攻め”の準備を始めましょう。

年度	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
売上高(億円)	1.2	1.6	2.0	2.8	3.6	4.4	5.6	6.8	8.0	10.0
期末社員数(人)	18	24	30	41	52	64	80	97	113	141
経営のテーマ	中期経営計画(事業・組織・財務)			中期経営計画(事業・組織・財務)			中期経営計画(事業・組織・財務)			
	経営計画			経営計画			経営計画			
	トップダウン・成長志向			人材ファースト・CF			経営チーム・コンプライアンス・ダイバーシティ・インタクルージョン			
事業計画 ①既存事業 活性化 ②新規事業	事業支援①(商品・集客・営業)			事業支援②(出店・官民育成)			事業支援③(地域・番化)			
	オフライン・オンライン集客			新業態提案			新業態提案			
	新商品開発			マネージャー育成			第二事業立ち上げ(立ち上げ▶活性化▶チェーン化)▶第三事業化			
人・組織	未来組織図作成			地域内での採用へ人気上位を獲得▶リブランディング			ダイバーシティ・インクルージョン			
	採用活性化(新卒キャリア専門職)			採用のレベルアップ(幹部候補・採用代行(RPO))			バーパス			
	採用制度構築運用			育成精度高め構築			人員配置最適化・役職昇降格			
財務・会計・M&A	資金調達・CF可視化・バンクフォーマーメーション			会社間取引・予算最適化			M&A			
	デジタルシフト(事業の改善・効率化)			営業DX			HD化・予算最適化			
	デジタルシフト(事業の改善・効率化)			営業DX			ビジネスモデルのDX			

理念でつなぎ、評価で伸ばす。

福祉の人づくり新時代

採用よりも定着、定着よりも育成。人材戦略の再設計が急務



障がい福祉業界において**最大の課題は「人材不足」**です。令和6年時点で、障がい福祉従事者の離職率は14.6%となっており、**1年以内の離職者が特に多い傾向**にあります。この人材難の中でも、成長している事業者は人材戦略の設計に明確なポリシーを持っています。まず、「人材戦略の全体像」を把握し、**採用・育成・評価・定着の各段階において戦略的なアプローチ**を取っています。採用面では、「ただ人を集める」のではなく、**「どのような人材が必要なのか」**を明確にしたうえで、SNS広告や紹介制度、リファラル採用など多様なチャネルを使い分けて成果を出しています。

ある事業所では、採用チャネルを3種類に増やしたことで、**1ヶ月あたりの応募者数が従来比で2.5倍に増加**しました。また、「会社の雰囲気や成長志向に変える採用術」として、**面接時点からミッション・ビジョンの共有を徹底し、成長意欲のある人材のみを採用対象とすることで、定着率を向上**させています。教育体制では、「忙しい会社」でも実践可能なオンボーディングシートやマニュアルの活用、OJTを効率的に行うための週1回のミニ研修など、小さな改善の積み重ねが大きな成果を生んでいます。さらに、**「職務と職責を明確化し、人材を躍動させる方法」**として、等級制度や役割定義を導入している事業者では、社員のモチベーションが平均1.7倍に向上したという事例もあります。

本講座では、福祉業界における人材マネジメントの最新手法と、採用難の時代を乗り越えるための「採用戦略×組織設計」の実践例を解説します。特に「採用後のオンボーディング」と「評価制度の設計」に重点を置いています。



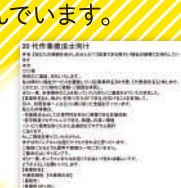
成功事例企業の取り組みとデータ

採用に向けた取り組み

ハローワーク主催イベントなどへの参加に加え、地元のみならず、日本全国あらゆる高校・専門学校訪問や、SNSを活用し、職場の雰囲気や職員の声を発信。採用パンフレットや動画も刷新し、若年層や未経験者にも親しみやすい内容にしています。また、見学会を随時実施し、「見て・感じて・話せる」場を提供。これらの取り組みにより、20～30代を中心に応募者が増加し、新規採用も順調に進んでいます。



採用イベントの開催



求職者の属性に合わせた
スカウトメールの作成



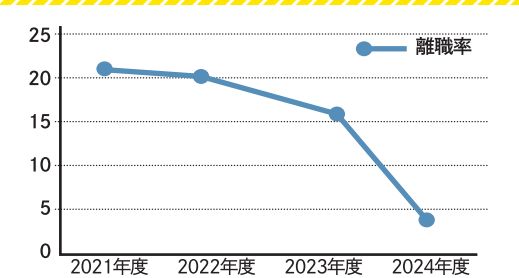
学校向け挨拶文の
作成と送付



会社紹介パンフレット

定着に向けた取り組み

離職率の推移



採用後の定着支援にも力を入れています。新任者にはOJTや個別フォローに加え、定期的な社内研修を通じて、年数に関係なく学び続けられる環境を整備。面談や相談の機会も設け、不安の早期発見と解消に努めています。また、交流イベントやワークショップにより職場の風通しを良くし、チーム連携も強化。その結果、離職率は2021年度の約25%から2024年度には5%未満にまで改善しました。

研修資料の作成と実施

画像は「リーダーシップ論」



“どこにでもある支援”は、もう選ばれない。

「専門特化×地域密着」で、顧客の心を掴み取る



生き残る事業所は、「**サービス品質**」と「**集客力**」の両方を兼ね備えています。まず、「大手に負けるサービス」の共通点として、画一的な支援プログラムや、**スタッフの対応力のばらつき**が挙げられます。一方で、競合大手の穴を突くサービス設計をしている事業者は、「**地域密着型**」や「**専門性特化型**」の支援内容を打ち出しています。例として、ある放課後等デイサービスでは、運動や音楽に特化したプログラムを導入し、3ヶ月で定員比100%の予約率を記録しました。就労支援の分野においては、**PCを利用したホームページ製作などを導入して生産活動の内容を他社と差別化し、高い生産活動収入を獲得**しています。また、「地域に認知を浸透させ、高稼働率を維持するポイント」として、**医療・教育・行政との連携体制を整えることが極めて重要**です。たとえば、**学校や発達センターと連携し、紹介率を高める**ことで、ある事業所では地域内シェアを拡大しました。さらに、**マップ上でのレビュー施策**や、SNSでの保護者向け発信を徹底することで、検索経由の新規利用希望者を月平均5件以上獲得した事例もあります。



本講座では、**マーケティング視点を取り入れたサービス差別化戦略と、オンライン・オフライン両面での集客手法**を学びます。特に「大手との差別化」と「地域密着×ブランディング戦略」に重点を置いています。

成功事例企業におけるサービス品質と集客戦略



児童発達支援・放課後等デイサービス
運動特化型保育



就労継続支援A型・B型
IT特化型就労支援



全業種共通
集客用パンフレットチラシ



全業種共通
ホームページ・SNS

最後にコンサルタントから皆様へ

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 藤光 孝法

ここまでお読みいただきありがとうございました。

今後10年を生き残るための経営戦略3つの矢は、皆様のような意欲のある事業者であれば、すぐに実現できるものばかりです。これまでに多くの障がい福祉事業者のコンサルティングに関わって参りましたが、「事業計画の作り方が分からない」「人が採用できない・続かない・育たない」「サービスの差別化やコンセプト作りをしなければならないが、方法が分からない」という悩みをお持ちの事業者が非常に多いのが現状です。最短で成功するためには、力を入れるべきポイントに専念して、スピード感をもって結果を出すことです。そうすることで、明確な事業計画のもと、人が集まり、定着し、育ち、多くのご利用者から愛される、そのような会社が育ちます。

障がいのあるお子様から成人の当事者にとって、皆様の事業が充実することは、そのまま将来的な自立へとつながるのです。今回のセミナーでは、「今後10年続く」会社を作るために必要な3つの施策、その具体的な内容をお伝えします。**たった約2時間でそのポイントが分かるよう**にセミナープログラムを構成しております。一見の価値があることは間違いありません。

