

児童発達支援が急増する時代でも**集客に困らない**

児童発達支援利用者集客

成功事例

20連発

セミナー

1つでも当てはまる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
- ▶ 未就学児が集まらず、経営が不安
- ▶ 児童発達支援の利用者をさらに集めたい
- ▶ 児童発達支援の成功ポイントを知りたい
- ▶ 自事業所が他と比べてどうか相談されたい
- ▶ 児童発達支援を今後開所しようとしている

明日から
実践できる
厳選成功
事例

本セミナーでご紹介する成功事例の一部です！

- ✓ Instagram広告で1ヶ月で30件の体験会申し込みを獲得！
- ✓ 広告費0円でGoogle検索上位表示を達成！
- ✓ 訪問営業に注力し開所3ヶ月で関係機関から19件の問合せを獲得！
- ✓ キャンセル時も徹底した振替提案で稼働率93%を実現！

開催日時

Zoomでの
オンライン
セミナーです！

2026年1/20(火)・2/18(水) 開催時間：10:00～12:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

2026年1/29(木)・2/20(金) 開催時間：13:00～15:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

※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.S135560

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
〒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

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] 右上検索マークに「お問い合わせ No.」を入力してください)

135560



2026年 児童発達支援最新業界動向と今後の戦略

第1講座

講座抜粋

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 金子 理彩
障がい福祉分野に特化したコンサルタントが、業界動向を踏まえ、これからの経営に欠かせないポイントをお伝えします。

- ① 児童発達支援・放課後等デイサービスの最新動向
- ② 大手・FC法人の動向と『地域密着型』の児童発達支援の戦略
- ③ 各種加算の整理と、単価アップにつなげる実践ポイント
- ④ 2026年以降に求められる経営・運営の着眼点



児童発達支援 利用者募集の具体的な実践手法

第2講座

講座抜粋

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム 石川 善大
「取り組んでいるのに問い合わせが増えない…」そのような課題を解決するため、複数の事例から導き出した“利用者集客ノウハウ”を公開します。

- ① 未就学児集客で必ず押さえるべき成功のポイント
- ② 成功事例に学ぶ！問い合わせ10件以上を獲得した集客手法
- ③ 国が求める“保護者向け勉強会・セミナー”の活用方法
- ④ SNS・HPを駆使した最新のWeb集客戦略



明日から取り組んでいただきたいこと

第2講座

講座抜粋

株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム リーダー 金子 理彩
現在、延べ30,000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、保護者に選ばれ続けるためには「地域で必要とされる存在」になることが重要です。
明日から取り組める実践アクションを具体的に解説します。

- 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
- 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します
- ③ 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



開催日時

Web開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

2026年1/20(火)・2/18(水) 開催時間：10:00～12:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

2026年1/29(木)・2/20(金) 開催時間：13:00～15:00
(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もございます

金額

■ 一般価格(1名様)

税込 11,000 円(税別 10,000 円)

■ 会員価格(1名様)

税込 8,800 円(税別 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。

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。



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)にある右上の検索マークに「135560」を入力、検索ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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。
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。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135560>

【年末年始のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



お申込方法

お問い合わせ

DMをご覧の方に
ほんの一部だけ
ご紹介!!

本セミナーでは全国の事例をもとに 「厳選成功事例」をお伝えします!!



成功事例
01

地域貢献で信頼を獲得!講演会開催で 110名以上を集客し 約20名近くの個別相談を実現!



お子様の知的発達や発達面に不安を感じている保護者の方向けに講演会を実施し、110名以上が参加、うち約20名が個別相談に参加。保護者が関心を持ちやすいテーマを設定し、「保護者向け勉強会」として開催することで、安心して参加できる場を提供しました。講演会の最後には個別相談へと自然に誘導し、地域に向けた啓発活動としての法人ブランドの向上にもつなげながら、問い合わせ数の増加を実現しています。

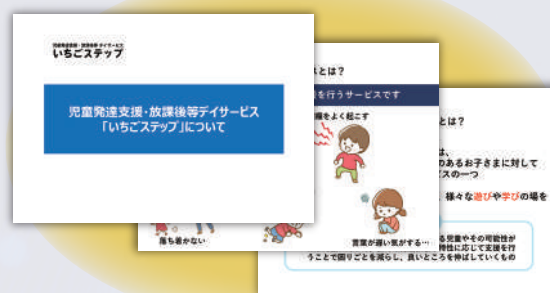


成功事例
02

開所3ヶ月で関係機関から19件の問い合わせ! 計画的な訪問営業の仕組み

成功事例企業 学校法人久直学園

相談支援事業所や保育所など、関係機関への訪問が「ただチラシを配るだけ」になっていませんか?多くの事業所が似たようなチラシやパンフレットを配布する中で、写真や動画を活用し、療育内容をわかりやすく紹介する「アプローチブック」を作成。このツールをもとに定期的な訪問営業を行った結果、開所からわずか3ヶ月で19件の問い合わせを獲得しました。事業所の魅力をしっかりと伝えられるツールを活用し、計画的に地域の関係機関へ訪問して「顔と事業所名を覚えてもらう」ことが、紹介や問い合わせを安定的に増やすための重要なポイントです。



成功事例
03

潜在層へアプローチ!Instagram広告で 1ヶ月で30件の体験会申し込みを獲得!

成功事例企業 学校法人せいわのわ

Instagram広告にて、「運動学習特化型」や「音楽療育特化型」など、プログラム内容や対象年齢ごとに訴求を分けた複数の広告クリエイティブを配信。保護者の具体的なニーズに合わせた発信を行うことで、1ヶ月で30件の体験会申込を獲得しました。適切なアカウント運営とターゲット設定を行うことで、Instagram広告の効果を最大限に引き出すことが可能です。

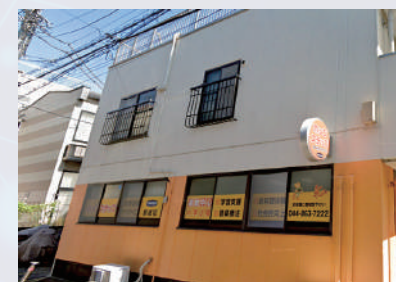


成功事例
04

1件あたり2,200円で問い合わせを獲得! PPC広告運用で問い合わせを最大化!

成功事例企業 株式会社メディカルアーツ

一般的なPPC広告では、問い合わせ単価の目標が「1件あたり8,000円」とされていますが、本事例ではその約1/4となる「2,200円/件」で、月間31件の問い合わせを獲得しました。「児童発達支援」といった広いキーワードに加え、「言葉の遅れ」「乳幼児健診」など、保護者が検索しやすい具体的な悩みに寄り添うワードを設定。これにより、情報を積極的に探している保護者層に的確にアプローチすることができました。さらに、定期的な効果測定とキーワードの見直しを行うことで、PPC広告の効果を継続的に高め、より安定した集客につなげることが可能です。



まだまだ
紹介しきれない
成功事例集が
たくさん!!

セミナー内でお伝えする予定の 成功事例の一部をご紹介します!!



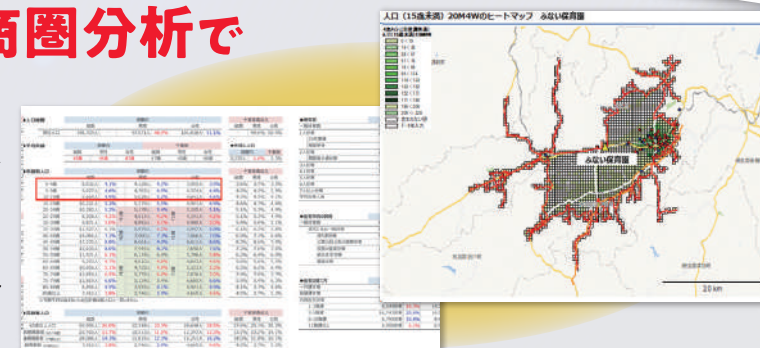
成功事例05 広告費ゼロで実現!「地域名 児童発達支援」 検索順位3位を獲得

保護者の「知りたい!」に丁寧に応えるホームページが、効果的な広報手段となります。「1日の流れ」や専門的な「運動療育」の中身を詳しく見せ、ブログでは日々の活動を発信することで、保護者の安心感、信頼感に獲得に繋がります。この緻密な情報発信が、広告費ゼロでも「見つけてもらえる」一番の近道です。



成功事例09 データを活用した商圈分析で 戦略を可視化

自治体が公表する障がい福祉計画などのデータを活用し、地域の対象児童数や分布を把握。これにより、重点的にアプローチすべきエリアや次の出店候補が明確になります。数字に基づく地域戦略が、持続的な成長の土台を築きます。



成功事例10 療育の「見える化」で信頼獲得! 保護者参観・保護者会イベントの実施

「うちの子、事業所ではどんな風に過ごしているの?」そんな声に応えるため、保護者参観や保護者会を定期的に行う。専門的な療育の様子や集団での成長を見える化することで、職員への信頼と療育への納得感を高め、結果として利用頻度の向上につながっています。

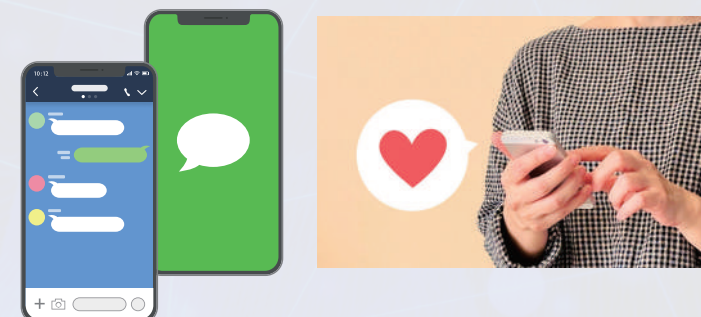


成功事例11 問い合わせ管理の仕組化で チャンスを逃さない

利用希望時期や年齢などの情報を共有シートで一元管理。複数職員が同時に更新できる仕組みを整えることで、誰が対応しても抜け漏れなくスムーズな引き継ぎが可能になります。小さな改善の積み重ねが、問い合わせ対応の質を大きく左右します。

成功事例12 LINEを活用した“つながるコミュニケーション”で 保護者との接点強化

「知らない番号からの電話には出ない」「メールはほとんど見ない」そんな保護者にも確実に情報を届けるために、公式LINEを活用。個別連絡から一斉配信まで柔軟に対応できるため、事業所主導の情報発信と円滑なコミュニケーションが実現します。



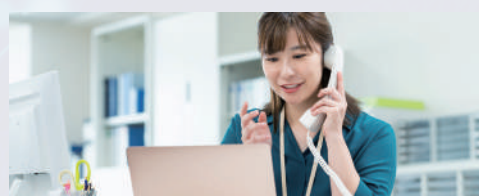
成功事例06 月3万円のWeb広告で最速集客! HP公開1週間で開所前に5件の問い合わせ獲得

ホームページに「好きを伸ばす多彩なプログラム」や「少人数制」など、事業所の強みを分かりやすく掲載。そこに月3万円のPPC広告を配信したところ、公開からわずか1週間で5件の問い合わせを獲得する成果につながりました。まずはホームページを“受け皿”とすることで、Web広告の効果を最大化できます。



成功事例07 キャンセル対応を“機会”に変える! 徹底した振替提案で稼働率93%を実現

療育の継続は子どもの成長に欠かせません。欠席連絡を受けた際には必ず振替提案を行い、支援の機会を確保。この小さな積み重ねが、結果として稼働率93%という高水準での安定運営を支えています。



成功事例08 保護者のリアルな声が信頼を生む! Google口コミ専門サイトでファンを増やす

保護者が事業所を選ぶ際、重視するのが「実際の利用者の声」です。人気の事業所はGoogleマップやポータルサイト上で、リアルで信頼できる口コミの発信を積極的に行っています。第三者の肯定的な評価は、「ここなら安心して相談できそう」と感じてもらうための最後のひと押しになります。

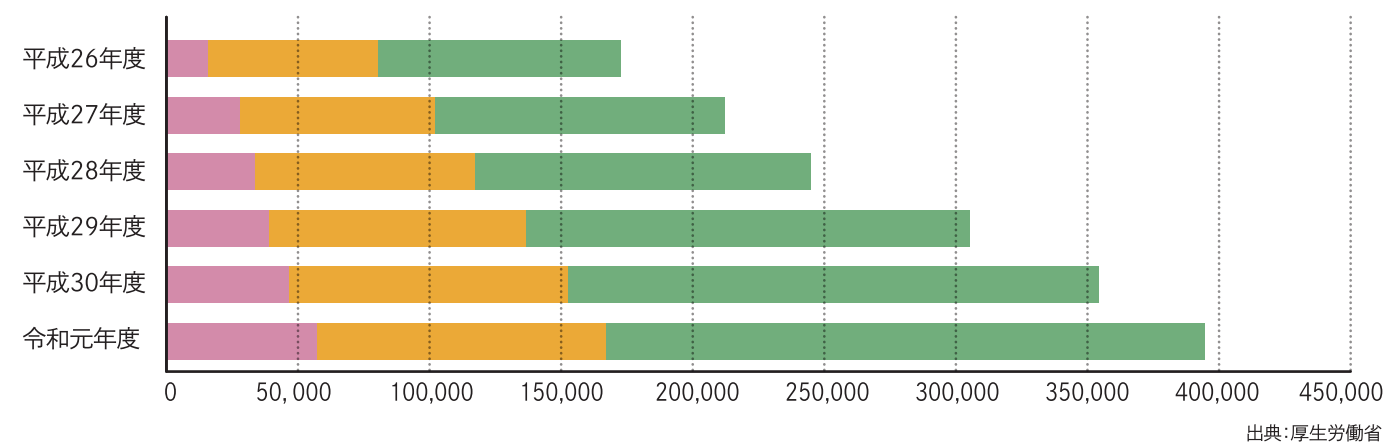


増える発達障がい児と、障がい福祉サービスの利用者 発達障がいの可能性がある 児童生徒は約10人に1人

発達障がいの可能性があり特別な支援が必要な小中学生は通常の学級に8.8%、つまり11人に1人程度在籍していると推計されています。文部科学省の前回10年前の調査から6.5%増加しており、支援の充実が課題となっています。

発達障がいの認知度や理解も徐々に広まり、障がい児サービスの利用者も増加傾向ですが、一方で令和元年度でも全児童に対して1.7%しか利用しておりません。発生頻度等を踏まえるとまだまだ適切なサービスを受けることができずに困っている保護者や子どもが多くいることが予想されます。

障がい児サービスの利用児童数(人) ■ 障がい児相談支援サービス ■ 児童発達支援サービス ■ 放課後等デイサービス



発達障がいは、発達の仕方に生まれつき凸凹がある障がいです。一人ひとりの特性に応じた理解や支援により、その凸凹はその子ならではの個性となります。一方で、正しい理解や支援がないままだと困難感を抱えたまま成長し、例えば知的に遅れがあるわけでもなくとも勉強についていくことができなくなったり、何度も叱られることで自己肯定感が下がってしまったり、相手の感情が理解できないことでいじめられる側になったり、逆にいじめられる側になったりと、二次障がい(うつ、不安障がい、引きこもり等)に繋がりがねません。

そういった点でも早期の支援は非常に重要であり、発達障がいの傾向が出やすいと言われる3歳児前後に日常的に関わっている保育園や認定こども園の皆さまの役割というのは非常に大きいと言えます。

過去 児童発達支援立ち上げセミナーに参加された方の声

☑ここでもしか得られない情報が多数ありました!

保育園への営業等、おこなってはいたが時期等はあまり考えずにおこなっていたため、**利用問い合わせの時期の把握が大切**であり、**タイミングを見ながらの営業が大切**だと分かった。



☑分かりやすく、実践しやすい内容でした

今後の活動をするにあたってどうすれば良いか**分かりやすく実践しやすい内容**でした。



☑事例も多く大変分かりやすかったです

やはり持っている**事例等が多く、洗練されている**ので、とても分かりやすくかつ効果的な手法を学べました。



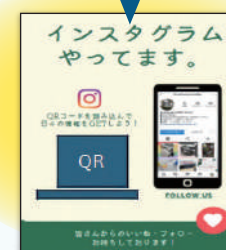
セミナーでは実際に 利用者募集に使っている ツール類をご紹介します!



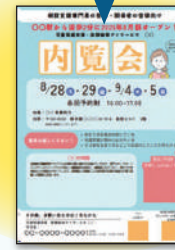
知ってもらう・来てもらう イベントチラシ



Instagram周知の チラシ



関係機関の 内覧会のチラシ



今後の方針を決定する 商圈調査見本



成長事例 スライド



園職員向けテキスト (インクルーシブ保育の場合)



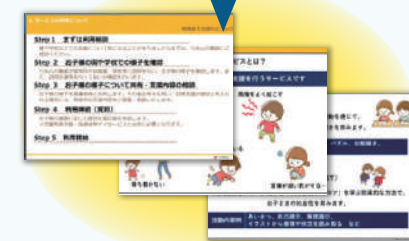
特色を簡潔にわかりやすく まとめた三つ折りパンフレット



事業所のことを知って いただくホームページ



説明会時に使用する 保護者向けのプレゼン資料



事業所通信



振り替え提案

