

講演内容	第1講座	就労継続支援B型で、福祉事業の未来を切り拓く 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	
	第2講座	ゲスト講師が語る、高収益を生むB型事業の成功事例 株式会社スタンドトゥギャザー 代表取締役 爲國 正芳 氏	
	第3講座	【参入の秘訣】収益と生産性を最大化する事業戦略 株式会社船井総合研究所 福祉・保育チーム 俣野 健太	
	第4講座	セミナーのまとめと、無料相談会のご案内 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	

開催時間：全日14:00～17:00(受付開始：開始時間30分前～) ※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2月4日(水)
船井総研グループ 東京本社

〒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

2026年2月18日(水)
船井総研グループ 大阪本社

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

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

■一般価格(1名様)

税込 **33,000** 円(税別 30,000 円)

■会員価格(1名様)

税込 **26,400** 円(税別 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。

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『136587』を入力、検索ください。

※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**

【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っております。
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/136587**

【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ようお願い申し上げます。



障がい者キャリアパスで実現!

月商 **1,000**万円が狙える/
高収益型
就労継続支援B型

このようなみなさまはぜひご参加ください

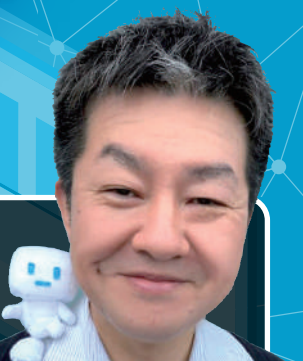
- ▶ 児童発達支援・放デイに限界を感じ、新たな収益軸を探している
- ▶ 人材不足の中、生産性を高め安定した事業経営を目指したい
- ▶ 高水準の工賃を提供し、ご利用者様の満足度を高めたい
- ▶ パッケージがあるならそのまま導入したい!

本セミナーの
見どころ!

- ① 無資格・未経験の人材でも戦力化!採用難解決につながる!
- ② 利用者の一般就労に向けてのキャリアアップ制度構築
- ③ 動画・HP制作・軽作業など多様な生産活動で明確な差別化を実現
- ④ まだ日本で数少ない成長市場

ゲスト講師

株式会社スタンドトゥギャザー
代表取締役 爲國 正芳氏



来場型
セミナー
開催日時

2026年2月4日(水)
船井総研グループ 東京本社

2月18日(水)
船井総研グループ 大阪本社

開催時間
全日14:00～17:00
(受付開始：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。

障がい者キャリアパスで実現!高収益型就労継続支援B型セミナー

お問い合わせ No.
S136587

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)

136587



福井県でA型・B型・就労移行・ 定着支援など約10か所の 就労支援を展開!



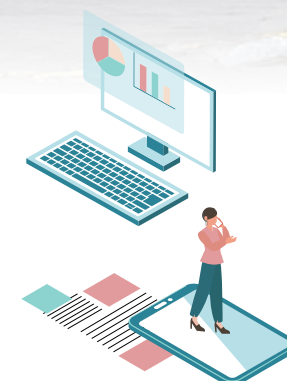
株式会社スタンドトゥギャザー 沿革

平成25年 7月 株式会社スタンドトゥギャザー 設立
10月 就労継続支援 前進主義 A型事業所 設立
平成28年 5月 前進主義ふくい A型事業所 設立
12月 前進主義ふくい 移行事業所 設立
平成30年 3月 就労継続支援 前進主義 新設

令和元年10月 前進style B型事業所 設立
令和2年 3月 前進主義ふくい B型事業所 新設
令和3年 5月 就労継続支援 前進主義 新設
令和4年 5月 令相談支援事業 新設
令和5年 9月 パートナースhip構築宣言を公表

株式会社スタンドトゥギャザーが運営する就労支援モデルは、利用者のスキルや目標に応じた柔軟なキャリアパスを構築している点が特徴です。軽作業に加え、ウェブサイト制作や動画編集、デジタルマーケティングといったパソコンを活用した業務も生産活動に取り入れています。これにより、利用者一人ひとりの可能性を広げ、多様なスキルを習得できる環境を築いています。

「できないことをサポートするのではなく、本人ができる、本人が責任を負う」という理念のもと、利用者と健常スタッフが一气通貫したチーム体制をとり、生産性向上を実現。利用者自らが生産活動の獲得に向けた営業活動まで行うなど、主体的にステップアップできる仕組みを構築し、高い生産活動収入を達成しています。

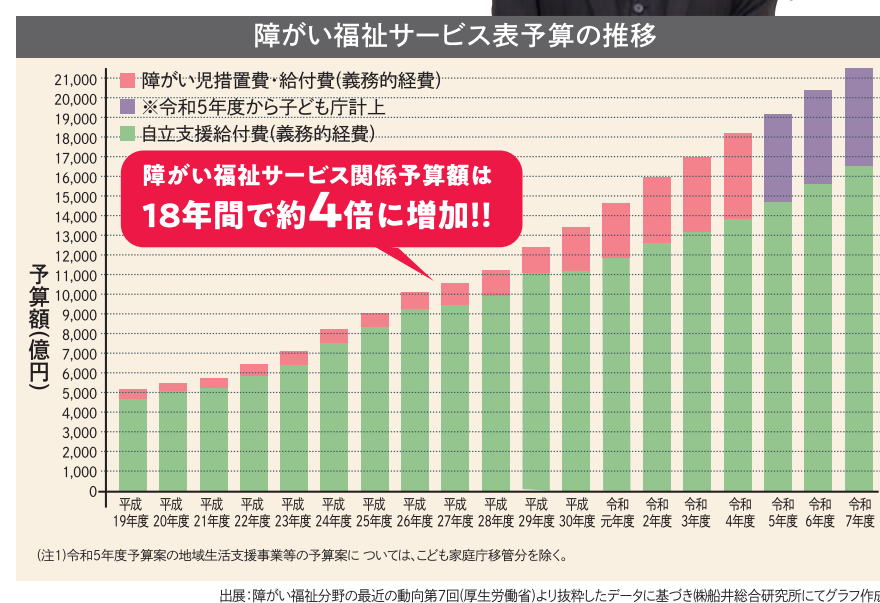


船井総合研究所の コンサルタント解説!

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

就労継続支援B型で、福祉事業の未来を切り拓く 福祉事業の「次の柱」を模索してみませんか?

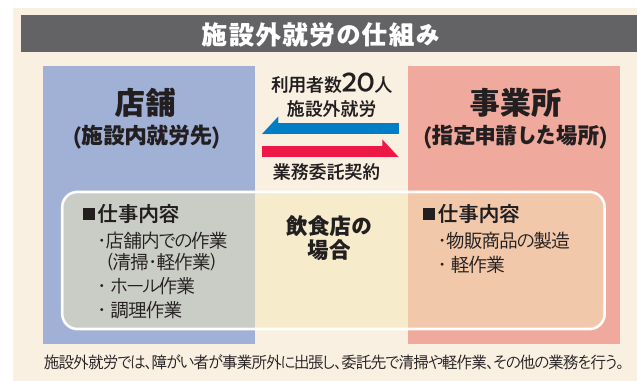
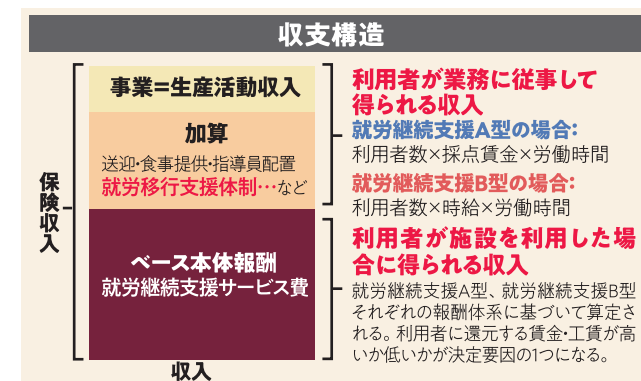
現在、日本の障がい者人口は過去最大となり、福祉サービスへの公的予算もこの18年間で約4倍に拡大し、2兆円を超える規模に成長しています。この市場の拡大は、国が障がい福祉を重要視している明確なサインです。しかし、放課後等デイサービスや介護事業を複数店舗展開されている皆さまは、収益の頭打ちや人材不足、そして市場のレッドオーシャン化といった課題に直面しているのではないのでしょうか?こうした状況下で、国の報酬だけに依存しない、新たな収益の柱の必要性を感じている経営者も少なくありません。



就労継続支援B型事業のメリット 既存事業の強みを活かす

就労継続支援B型事業は、国の報酬に加えて「生産活動収入」という独自の収益軸を持つことができます。これは、事業者側が用意した業務に利用者が取り組むことで生まれる収入です。他の障がい福祉サービスとは異なり、この「生産活動収入」があることで、国の制度に依存しすぎない安定した経営基盤を築くことが可能になります。

また、この事業は、放課後等デイや介護事業で培ってきたノウハウや人材(福祉に理解のあるスタッフなど)をそのまま活かせるため、既存事業とのシナジーも高いです。新しい事業に参入する際の不安要素である初期投資や人材育成のコストを抑えることができます。さらに、B型事業は有資格者の配置基準が比較的緩やかなため、人材確保のハードルも低く、事業立ち上げの大きな後押しとなります。次ページでは、ゲスト講師がどのようにして軽作業からIT業務まで多様な生産活動を可能にし、月商300万円を達成しているのか、その具体的なモデルを徹底解説します。彼らのノウハウは、単なる業務委託ではありません。「障がい者のキャリアパス」を軸に据え、利用者と健常スタッフが一体となって高収益を生み出す、独自の仕組みを構築しています。この「成功の秘訣」を、ぜひご自身の目でご確認ください。



株式会社スタンドトゥギャザーのご紹介 就労支援事業展開の成功の鍵とは

就労支援事業の展開について

計7店舗の
就労支援事業展開の
成功を実現！



就労継続支援 前進主義



越前市芝原事業所
就労継続支援A型・B型・就労移行支援

前進Style



越前市瓜生事業所
就労継続支援B型

前進Style



南越前町南城事業所
就労継続支援B型

前進主義 ふくい



福井市AB型事業所
就労継続支援A型・B型

前進主義 福井 就労移行支援



福井市移行事業所
就労移行支援・就労定着支援

前進主義 AOSSA



福井市AOSSA事業所
就労継続支援B型・就労移行支援

株式会社スタンドトゥギャザー 法人理念

昨日より今日

デザイン、事務など実務経験を要する業務を障がい等を理由に就労困難な未経験者／経験者に対して提供

今日より明日

就労継続支援B型▶就労移行／就労継続支援A型、就労移行▶就労定着、就労継続A型▶職員など社内キャリアアップ制度

1歩でも半歩でも前に進もう

利用者の「前に進みたい」という意思に基づき「利用者の有する能力」及び「利用者の適正」に応じたキャリアアップ支援体制を提供するためすべての就労支援系サービスを実施

あなたにできることが見つかる

できないことをサポートするのではなく、「本人ができる、本人が責任を負う」ようになるための場・雰囲気づくりにおける本人主体の支援



藤光:



なぜ、「障がい者のキャリアパス構築」が重要なのか？

☑利用者満足度と定着率の向上

目標を持つことで、モチベーションが向上し長期的な利用に繋がります。

☑スタッフの負担軽減とやりがい

利用者の自立を促すことで、支援スタッフはより専門的な支援に集中できます。

☑事業所の生産性向上と高収益化

利用者が主体的に業務に取り組むことで、事業全体の生産性が高まります。



生産活動収入300万円/月を達成できる 障がい者キャリアパス×就労支援モデルに迫る

株式会社スタンドトゥギャザーは福井県で幅広く就労支援事業を運営。ホームページ制作や印刷物のデザインなど、パソコンを駆使した生産活動・支援を展開されている。元々経営陣がパソコンに精通していたわけではないが、業務そのものの分解やオペレーションを細かく組み立てることで、「就労支援A型利用者が生産管理を行う」という極めて珍しいスタイルを確立している。WEBサイト制作を例に挙げると、スケジュール調整などの外部折衝をA型利用者が担当し、B型利用者に細かい業務を割り振っている。(下図)

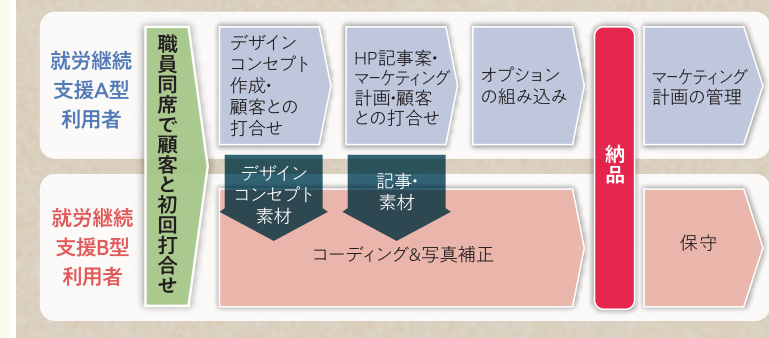
主な仕事内容

- ホームページ作成
- グラフィックデザイン
- 似顔絵・イラスト作成
- 写真や動画の撮影編集
- ものづくり・機械
- 3DやVRデータ作成
- イベント販売
- ネットショップ運営
- SNSやブログ投稿
- 軽作業
- 施設外就労
- バックオフィス

パソコン業務×就労支援モデル の生産活動実態

	売上	利益
HP・ 広告代行	865,083円	846,383円
デザイン・ ノベルティ 制作など	1,784,506円	1,439,492円
データ 入力	1,441,823円	1,441,823円

Webサイト制作の場合



株式会社スタンドトゥギャザーから学ぶ 就労支援4つの経営戦略

01 収益性を高める生産活動

ウェブサイト制作、デザイン、動画編集といったIT業務、軽作業、そして清掃業務などを生産活動の核とし、高い生産活動収入を実現。仕事は断らず、外注や小さな仕事から始めることにより、顧客の信頼とノウハウを蓄積し、大きな取引へとつなげています。



02 利用者主体の成長を促す育成

支援者は生産に直接関わらず、コーチングやチームビルドを通じて、利用者が主体的に課題解決に挑戦できる環境を整え、着実なスキルアップを促しています。

03 明確なキャリアパスと評価制度

就労継続支援A型、B型、就労移行支援を連携させた一貫性のあるキャリアパスを構築。給与計算や業務管理など高度な業務をA型利用者が担い、能力に応じた役割分担を明確にしています。これにより、利用者が次に目指すべき目標を身近に感じ、キャリアアップを目指せるよう支援しています。

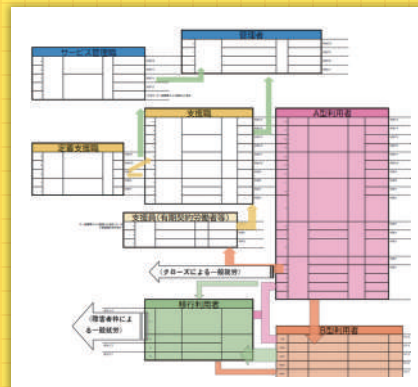


04 変化に対応する柔軟な経営戦略

報酬改定や社会の変化を予測し、柔軟な経営戦略を実践。ITツールを活用した業務管理や情報共有の仕組みを導入し、テレワーク体制を構築しました。また、就労定着支援で企業とのコネクションを形成し、定着率を高めることで、制度改正に合わせた安定的な経営基盤を築いています。

セミナー内で 詳細を解説!

サービス管理責任者、
職業指導員、生活支援員、
利用者が一貫通貫した
キャリアパスについて徹底解説



就労継続支援事業の成功のカギ ～どのような生産活動を行うか～



本事業を始めようとする事業者様や、既に就労継続支援事業をしているが事業が不調であると感じる事業者様が一樣に悩まれるのが、どのような作業を生産活動とするのかです。そもそも稼げる仕事(生産活動)でなければ利用者に還元できる賃金・工賃が低くなってしまいます。逆に高い収入が期待できる仕事でも難易度が高ければ、利用者が取り組みません。

また、就労継続支援事業で行う生産活動は、いわばその施設が提供する「商品・サービス」となるため、利用者を集めるためのマーケティング要素として非常に重要な点となります。このように生産活動としてなにを取り入れるのかは、事業が上手くいくための重要なカギとなります。

「障がい者キャリアパス構築がもたらす高収益モデル」の可能性

ゲスト法人が取り組んでいる障がい者キャリアパス構築の成功モデルは、生産活動に関する悩みを解決する一手となります。

① 生産活動収入で月300万円の獲得が可能!

就労継続支援事業所にとって、利用者のスキルと目標に応じた多様な業務の導入は、生産活動収入を安定させる有効な手段となります。ウェブサイト制作やデザイン、動画編集といった業務は、利用者のスキルや目標に合わせて作業を細分化することが可能です。これにより、経験者がより高度な業務を担い、未経験者がデータ入力といった補助業務を担当するといった、段階的なキャリアパスと役割分担が可能になります。

また、場所を選ばない業務を導入することで、テレワークを導入し、通勤が難しい利用者の稼働率も維持できます。事業運営においては、「仕事は断らない」という姿勢が重要です。自社で対応できない業務は外部に委託し、その過程でノウハウを蓄積することで、事業所の成長へとつなげることができます。



② マーケティング要素においても強みがある!

障がい者のキャリアパス構築は、単なる生産活動収入の確保に留まらず、マーケティングにおいても大きな可能性を秘めています。利用者のスキルや目標に応じた業務を提供することで、仕事への意欲が高まります。結果的に質の高いサービス提供につながり、地域における事業所の信用を高めることが可能となります。

小さな仕事でも丁寧に請け負うことで、企業との長期的な関係性を築き、最終的には障がい者雇用に関する相談窓口としての役割も確立できます。

セミナーのご案内

今回企画させていただいたセミナーでは、株式会社スタンドトゥギャザーが、障がい者キャリアパスの構築で成功された実際の取り組みと具体的なノウハウを、代表自らご講演いただきます。また船井総合研究所講師による具体的な事業立ち上げやモデル設計のポイントも解説いたします。

このセミナーにご参加いただければ、障がい者キャリアパスで実現する高収益モデルと、その具体的な手法がわかります。個別の経営相談も活用して、自社で高収益型就労継続支援B型事業を設計するための具体的なスケジュールや、事業成功を実現していくための手順を決められます。