

障がい福祉サービスの

新たな展開をお考えのみなさま

2026年3/11(水) 大阪本社

2026年3/26(木) 東京本社

来場型開催!!

たった3年で

定員 **25倍** を実現した
障がい者グループホーム (共同生活援助)
と就労継続支援の
成功事例公開 **セミナー**

共同生活援助の急拡大と、
多彩な就労継続支援B型/A型の展開
なぜ短期間でここまで急成長できたのか?
あなたの法人でも使える、急成長へ導いた
”成功の型”の具体策を数字とともにわかりやすく解説



特別
ゲスト
講師

一般社団法人詩の郷
代表理事

岩穴口 裕市氏

本セミナーの
5つの
ポイント

- 01 3年で定員25倍を実現した“急成長モデル”の全貌を学べる
- 02 報酬改定・総量規制に負けない「次の収益柱」の作り方がわかる
- 03 GH×就労で“持続的に人が集まる”仕組みづくりを学べる
- 04 事業拡大を止めない“組織づくり・幹部育成”の実践法がわかる
- 05 明日から実践できる“自法人の成長シナリオ”を描けるようになる

定員25倍を実現した共同生活援助と就労継続支援の成功事例公開

お問い合わせ
No.S138158

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。

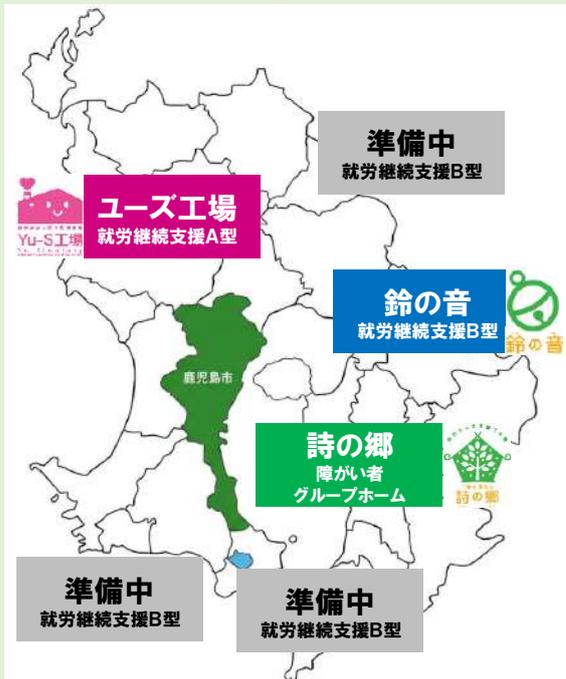
(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークに [お問い合わせNo.] を入力してください)

138158



ゲスト法人：一般社団法人詩の郷 鹿児島県鹿児島市

激戦地_鹿児島県鹿児島市

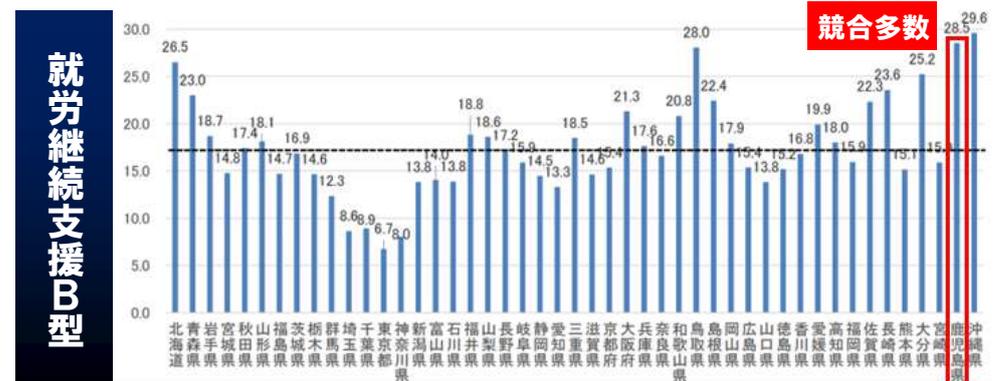
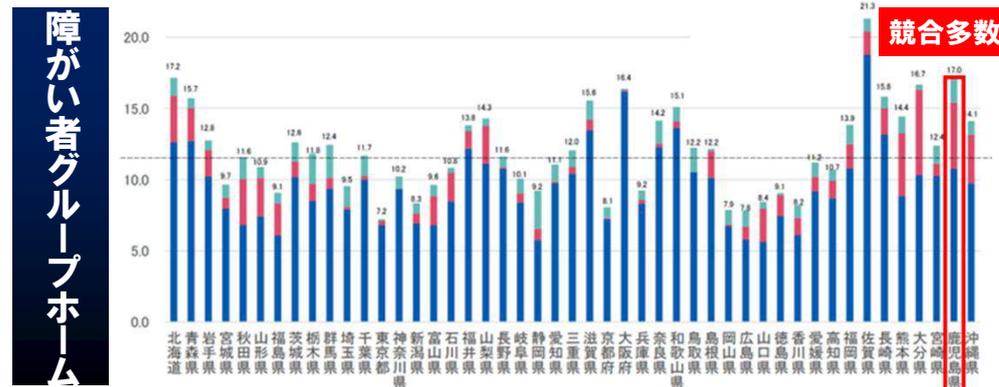


令和4年～7年まで		令和8年度以降
障がい者グループホーム	就労継続支援B/A型	就労継続支援増加
12ユニット	2事業所	3事業所
84名	40名	60名
アパートタイプ	多肉植物販売 化粧品工場	実施事業は決定済み 現在準備中
計画相談支援		訪問看護

令和4年度 福祉収入	令和7年度予測 福祉収入
12ユニット	12ユニット
0.28億	2.04億
さらに【2030年までの計画】 障がい者グループホーム住居増加 就労継続支援B型×4事業所予定 訪問看護・計画相談 障がい福祉に関わる自費事業 他事業を追加し、8億予定	令和8年度予測 福祉収入
	12ユニット
	3.00億

一般社団法人詩の郷の拠点は**鹿児島県鹿児島市**。
 岩穴口氏が代表を務めるライトグループの株式会社来渡が展開する主力事業の**企業主導型保育の制度が終焉**を迎え、新たな柱の事業を探している際に障がい福祉サービス事業に出会う。
 人口規模57万人と大都市の様相を持つ一方で、鹿児島市は**全国有数の激戦地**。
 その激戦地に**2022年参入**。
 障がい者グループホームの1ユニット参入を皮切りに、わずか3年で現在は84人の定員数、就労継続支援B型/A型の複数事業所を展開。現在**仕組みを整え拡大中**。

人口10万人における事業所数



なぜ、“3年で定員25倍”の成長を実現できたのか？

最初からできる方はいない。ゲストにお招きした岩穴口氏は、皆様と同じ目線で仕組みを作ってきた**手本になるべき経営者**。その岩穴口氏が経営する一般社団法人詩の郷の**成功への道の途中経過を大公開**



特別ゲスト講師



一般社団法人詩の郷 代表理事 岩穴口 裕市氏

【プロフィール】

1977年宮崎県生まれ。
学生時代に多数の職種を経験し多様な現場感覚を培う。不動産・通信業界で実績を重ね、医療・福祉分野では多店舗展開や職業訓練校の運営において就職率95%を実現。
現在は詩の郷およびライトグループ4法人の代表として、障がい者グループホーム・就労継続支援を中心に地域福祉モデルを推進している。

【経歴】

2000年 不動産会社入社
2002年 通信会社入社
2007年 医療・福祉会社入社・役員
2014年 株式会社来渡 設立
2017年 社労士事務所参画
2020年 株式会社笑福 設立
2021年 一般社団法人詩の郷 設立。

【原点】父の会社の倒産と「守る経営」への決意

2000年、大学卒業と同時に父の建設会社が倒産。支払いに追われる両親の姿から「会社を存続させる責任」を痛感したことが活動の原点です。「自分と同じ思いをする経営者を一人でも減らしたい」という一心で、泥臭く現場を這い上がってきました。

【経験】才能に頼らず「仕組み」で結果を出す

不動産営業時代、器用ではない自分を支えるために「誰でも結果が出る型」を考案。続く通信会社では、成績に悩む現場スタッフの隣に立ち、一緒に練習を繰り返すことで、個人の資質に頼らない「売れる仕組み」を共有。全53店舗の底上げと売上140%アップを実現しました。

【現在】現場を持つ経営者として、福祉の未来を作る

医療福祉の現場では、職業訓練校の校長として生徒の不安に寄り添う環境づくりに注力し、就職率95%を達成。独立後に運営を始めた保育園でも、充足率96%、保育士比率100%という極めて安定した組織体制を構築してきました。現在は「一般社団法人詩の郷」代表理事として、自らも現場を持つ経営者の視点で障害者グループホームを運営。「特別な才能がなくても、正しい仕組みがあれば福祉事業は安定する」という実体験に基づき、持続可能な事業運営の在り方を追求し続けています。



株式会社来渡
(企業主導型保育)



一般社団法人詩の郷
(障がい福祉サービス)

株式会社笑福
(システム会社)

詩の郷
(共同生活援助)

鈴の音
(就労継続支援B型)

伊達社会保険法律事務所
(社労士事務所)

アートの里彩
(就労継続支援B型)

ユーズ工場
(就労継続支援A型)

なぜ、“3年で定員25倍”の成長を実現できたのか？

【特別インタビュー】

たった3年で定員25倍を実現した
「詩の郷」成長戦略の裏側に迫る



一般社団法人詩の郷
代表理事 岩穴口 裕市氏
株式会社船井総合研究所
溝部 昌寛

① 障がい者グループホームを起点に選んだ理由は「戦略」だった

 代表が障がい者グループホームから事業を始められた背景には、障がいを持つ代表の甥の存在という大きな原体験がありました。一方で、現在の成長を見ると、『感情だけでは説明できない“戦略的な意思決定”』を感じます。改めて、障がい者グループホームを起点に選ばれた理由を、事業の視点でお聞かせください。

 おっしゃる通りで、想いが出発点ではありますが、事業として見たときも、**障がい者グループホームは最適解**でした。障がい者グループホームは、利用者の生活の起点になる長期的な関係性を築ける次のサービスにつながる“ハブ”になる。つまり、**単体で完結させる事業ではなく、拡張性のある基盤**だと考えました。

② 障がい者グループホーム単体ではなく「その先」を前提に設計していた

 多くの法人は障がい者グループホームを増やすこと自体を目的にしてしまいます。詩の郷は、最初から**その先の広がり**を見据えていた印象です。

 はい。障がい者グループホームはあくまで「住まい」であって、**人生の全体設計ではありません**。利用者の方が日中どこで、どんな役割を持ち、どう成長していくのか。ここまで考えて初めて、“安心して任せられる障がい者グループホーム”になると考えました。そのため、障がい者グループホームの定員増加は、**就労や日中活動と必ず連動させる前提**で設計しています。

③ 次の一手は「障がい者グループホームドミナント」×「就労の変則ドミナント」

 詩の郷様の次の展開として、さらに障がい者グループホームの定員を増やす**ドミナント戦略**と、就労継続支援を**変則ドミナントで展開する構想**があると伺っています。

 はい。障がい者グループホームについては、同一エリアでの定員増加、いわゆる**ドミナント展開**を進めていきます。一方、就労継続支援については、同じモデルを横展開するのではなく、

- ・植物栽培
- ・アート
- ・製造
- ・今後はカフェや農園

と、『利用者の仕事の中身を分ける“変則ドミナント”』を採用しています。

④ なぜ「同じ就労モデル」を増やさないのか

 あえて同じ就労モデルを増やさない理由は何か。

 理由は明確です。利用者の特性は、多様で固定されません。同じ就労B型でも、

- ・向いている仕事
- ・成長のスピード
- ・求める支援

は全く違います。

だからこそ、**仕事の選択肢を増やすこと自体が、利用者支援になる**。結果として、相談支援や家族から見たときにも、「ここなら合う場所がある」と思ってもらえる法人になります。

⑤ 拡大の成否を分けるのは「考え方」と「仕組み」

 ここまで何うと、単なる多角化ではなく、明確な思想と設計があると感じます。

 はい。ドミナントも、変則ドミナントも、**やり方を間違えると一気に崩れます**。だからこそ私たちは、

- ・役割を明確にする
- ・数字を可視化する
- ・人材育成を後回しにしない

といった

「仕組みづくり」を先に整えることを重視しています。拡大は目的ではなく、**結果として起こるもの**だと考えています。

⑥ 同業経営者へのメッセージ

 最後に、これから事業拡大を考える経営者の方へ、メッセージをお願いします。

 拡大そのものを追いかけると、必ずどこかで無理が出ます。大切なのは、

- ・何を起点にするのか
- ・どこまでを自法人で担うのか
- ・どの順番で広げるのか

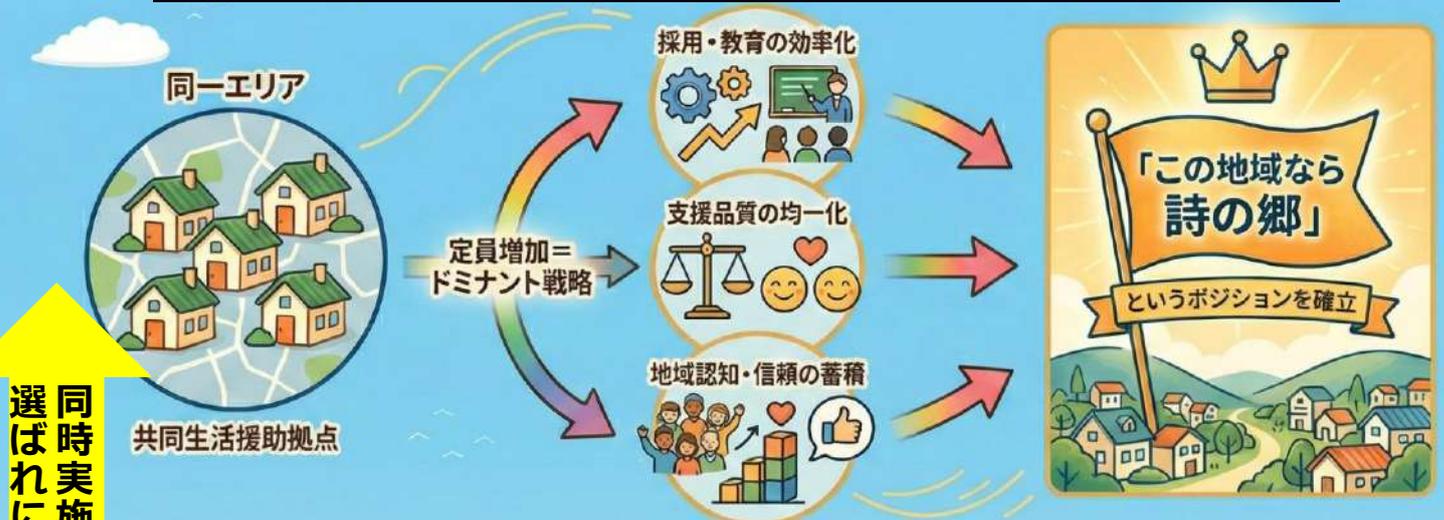
この**考え方と仕組み**です。

今回のセミナーでは、詩の郷が実際に考え、悩み、修正してきた「設計のプロセス」をお話しします。皆さまの法人に置き換えるヒントとして、持ち帰っていただければ幸いです。

詳細はセミナーで解説

障がい者グループホームと就労継続支援を「別々の事業」ではなく、一つの生活・人生設計として連動させる
障がい者グループホームを「終着点」にせず、就労を「単体の収益事業」にしない。すべては生活全体を一つの設計として捉える

戦略① 障がい者グループホームは「ドミナントで増やす



同時実施でなければ
選ばれにくい時代に

戦略② 就労継続支援は「変則ドミナント」で広げる



+

障がい者グループホーム
・生活の安定
・長期的な関係性の構築
・人生設計の起点

障がい者グループホームを起点に
就労へ自然につながる設計
利用者の定着
家族・相談支援からの信頼
紹介の連鎖

就労継続支援B/A型
・日中の役割創出
・社会参加
・自己肯定感の向上
・将来の選択肢拡大

地域に根差す“福祉タウン”の構築



障がい福祉事業は、もはや「良い支援をしていけば自然に成長する」時代ではありません。

報酬改定、総量規制、人材不足—

正しい設計を持たない法人から、静かに淘汰されていくフェーズに入っています。

一般社団法人詩の郷が目指すのは、場当たりの多角化でも、理念先行の理想論でもありません。障がい者グループホームを起点に、就労・日中活動・地域資源を**ワンストップで設計**し、「この地域で生活を任せるなら詩の郷」と選ばれる**明確なポジション**を取りに行く**福祉タウン構想**です。

その実現のために、障がい者グループホームは地域ドミナントで着実に定員を積み上げ、就労は同じモデルを増やさず、利用者の特性に合わせて仕事の中身を分ける変則ドミナントを採用する。

拡大ありきではなく、**考え方と仕組みを先に整えた結果として成長が生まれる設計**です。

本セミナーでは、この構想を「きれいな話」としてではなく、**どの順番で、何を考え、どこで失敗し、どう修正してきたのか**そのすべてを実務レベルで公開します。

次の一手を誤りたくない経営者の方にこそ、今、聞いていただきたい内容です。

このセミナーは単なる「事例紹介」ではありません。

本セミナーでは、一般社団法人詩の郷が

実際に考え、悩み、修正してきた“事業設計と拡大プロセス”をすべて公開します。

ポイント①
学べる

3年で定員25倍を実現した「ワンストップ成長構造」

障がい者グループホームを起点にした事業設計

定員が自然に積み上がる理由

ポイント②
学べる

報酬改定・総量規制下でも成立する「次の収益柱」

障がい者グループホームドミナントの考え方

就労継続支援を変則ドミナントで広げる判断軸

ポイント③
学べる

利用者・家族・相談支援から選ばれる理由

ワンストップだから紹介される仕組み

利用が循環する設計思想

ポイント④
学べる

拡大を止めない「組織づくり・幹部育成」

ワンストップ運営に必要な役割設計

人材不足でも回る組織の考え方

ポイント⑤
学べる

明日から描ける「自法人版ワンストップ戦略」

自法人に置き換えるための思考整理

次に打つべき一手が明確になる

【担当コンサルタントより】

いまだ障がい福祉サービスのマーケットは拡大を続けており予算も2兆円超えてまいりました。

現況としては、運営法人の大規模化が徐々に進行し、地域の小規模事業者には苦しい状況となってきております。

私たちの推奨している地域における福祉事業のワンストップサービス化が間違いなく今後の事業の勝ち筋となるはずです。

船井総合研究所で詩の郷の推進する事業をお手伝いさせていただき、5年が経過いたしました。塩崎代表率いるライトグループ変則ドミナント戦略、またチャレンジングな姿勢に事業の成功を確信するばかりです。

本DMをご覧の皆様。現在成長中であり、1億→5億→10億→20億を狙う拡大基調の法人の成功事例と失敗事例の両面から。また変則ドミナント戦略や事業拡大における組織変遷、幹部育成は、皆様の今後の事業運営に非常に参考となる部分が多いかと存じます。ぜひこの機会に自法人のモデルケースともなる法人の内容をご確認ください。皆様のご参加お待ちしております。

株式会社船井総合研究所 溝部



講座内容

会場の関係でお席に限りがございます。
ご参加希望の方はぜひお早めにお申し込みください。

第1講座

今拡大すべき、障がい福祉サービス業界動向と
現状について

報酬改定後も成長するための視点を整理し、総量規制・出店規制を踏まえ、“負けない法人”になるための今後の業界構造と戦略要点を解説いたします。



株式会社船井総合研究所
矢部 詩紋

第2講座

事業性×社会性の両輪で駆け抜ける
「詩の郷」の成長戦略について

共同生活援助と就労支援の連動モデルを軸に、一般社団法人詩の郷が急成長した理由と、今後さらに事業を伸ばすための展望・戦略を具体成功事例、失敗事例とともにお話しいただきます。



一般社団法人詩の郷
代表理事 岩穴口 裕市氏

第3講座

今後障がい福祉事業者が事業を拡大させる
事業戦略・組織戦略の重要ポイント

成功法人の成長戦略から今後貴法人が飛躍するための秘訣とポイントを解説いたします。



株式会社船井総合研究所
溝部 昌寛

第4講座

明日から皆様が取り組んでいただくために

明日から皆様は何に取り組むべきか？すぐにでも取り組めるセミナーのまとめをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
溝部 昌寛

参加者特典

無料経営相談

セミナー終了後、貴法人に合わせた内容で、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、売上の最大化、集客や組織・社員の育成計画の具体的な内容も個別経営相談の中でお伝えいたします。

開催日時

大阪会場

2026年 3月11日(水) 14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

東京会場

2026年 3月26日(木) 14:00~17:00

(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

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。

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様

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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138158> からどうぞ

申込期日

お申込み期限: 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

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

