

2026年 児童発達支援最新業界動向と今後の戦略

株式会社船井総合研究所 福祉グループ 石川 善大

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。

- 講座抜粋
- 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



児童発達支援 利用者募集の具体的な実践手法

株式会社船井総合研究所 福祉グループ リーダー 金子 理彩

「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。

- 講座抜粋
- ① 未就学児集客で必ず押さえるべき成功のポイント
 - ② 問い合わせ10件以上を獲得したオフライン・オンライン集客手法
 - ③ 保護者の信頼を獲得する“保護者向け勉強会・セミナー”の活用法
 - ④ キャンセル・欠席を減らし、利用を増やすための具体的な対策



明日から取り組んでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所 福祉グループ マネージャー 児玉 梨沙

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、保護者を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。

- 講座抜粋
- 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



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6/24(水)・30(火)

開催時間：10:00～12:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

2026年6/25(木)

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

■ 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『142117』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。
※お申込みに際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。

■ 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/142117>



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

33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
オンライン開催
セミナーです!

2026年6/24(水)・30(火)

開催時間：10:00～12:00
(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。

2026年6/25(木)

開催時間：13:00～15:00
(ログイン開始：開始時間30分前～)

児童発達支援利用者集客セミナー

お問い合わせ No.S142117

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)

142117



自事業所でもすぐに実践できる！ セミナーでお伝えする成功事例を一部をご紹介します！！



成功
事例
01

地域・ターゲットの絞り込みで10万円予算の ポスティングで問い合わせ7件獲得

全世帯への一斉配布をやめ、地域の年収層と居住エリアを徹底分析したうえでポスティングを実施。加えて、まだ障がい受容ができていない層が多い「未就学児向け」には、ハードルの低い「子育て相談」への誘導。

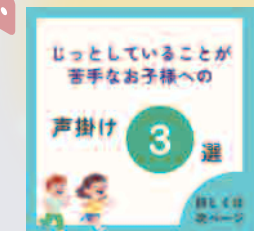
一方で「小学生以上」には直接療育が体験できる「体験会」を案内するなど、アクションを棲み分けることで、低コストでも確実な集客を実現しています。



成功
事例
02

潜在層へリーチ! Instagram経由で 30件の体験会申し込み獲得

単なる活動報告ではなく、「多動傾向の子への声かけ3選」といった、保護者が後で見返したくなる「保存数」を意識したノウハウ投稿を発信。
また、ストーリーズでスタッフの顔が見える「お悩み回答」をこまめに行うことで、開所前から「ここなら信頼できる」というファン層の構築とお申込みの獲得に成功しています。



成功
事例
03

保護者向け講演会を企画し 110名参加・8名契約

単なる「施設見学会・体験会」ではなく、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「ご家庭でのかわり方」「就学前にやっておくべきこと」等をお伝えする無料の勉強会・講演会を開催。
いきなり見学会に誘うのではなく、まずは「勉強会」という誰にでも参加しやすい入り口を設計することで、「児童発達支援」という福祉サービスを知らない方にもリーチすることができ、結果的に110名以上が参加・18名が個別相談へ参加・8名が契約へ繋がっています。



成功
事例
04

長期休暇や感染症流行時も稼働率90%超を維持 退所・欠席を見越した「予約待ち」の仕組み

利用減少が懸念される祝日や長期休暇中に、「夏祭り」や「縁日」等を開催し、公式LINEだけでなく専用の「招待状」を作成して待機者へ送付。
利用待機中のお子様とご家族計20組以上が参加しました。
キャンセル待ちの段階から事業所の雰囲気やスタッフ、周りの友達に慣れてもらう環境を整えることで、他事業所への流出を防ぎ、常に予約が埋まる安定した運営体制を保っています。



成功
事例
05

広告費0円で検索上位! 地域のSEO・MEO順位3位内を獲得

「地域名+児童発達支援」などの検索ボリュームが大きいキーワードでブログを毎日更新し、自社サイトへの流入を強化しました。

また、MEO対策(Googleマップ)として、モニタリングの際にクチコミ記入の時間をあらかじめ組み込むことで、クチコミを書いていたいただきやすいように配慮したことで、検索時に上位表示され、問い合わせに繋がやすくなっています。



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。

ここでしか聞けない
事例が多く、視野が
広がりました



私たちなりに集客施策はできているつもりでしたが、まだ**実施したことのない事例**が沢山あり驚きました。『まだこんなやり方があったのか』と視野が広がった気がします。ここでしか聞けない情報ばかりで、参加して良かったです。

明日から自社で
取り組める、具体的
な事例が満載でした



具体的な成功事例が詰まっていて、**自社でもすぐに試せそうな内容**ばかりでした。理屈だけでなく、明日から具体的にどう動けばいいかのヒントをたくさんいただけたので、非常に参考になりました。

まだまだ、他にもセミナーで紹介します！セミナー詳細は裏面をご覧ください！