

# 講座スケジュール

講座時間	講座タイトル・講座内容	担当講師
第1講座(30分) 12:40 ～13:10	「第1講座:イントロダクション講座」 ①これからの時代に対応するために。「収益向上」の重要性とは ②福祉施設が知るべき今の時流と今後の業界動向予測!! ③本日のセミナーの骨子 ～習得すべき3大テーマはこれだ!～	株式会社S・Yワークス 田中 貴士
第2講座(70分) 13:10 ～14:20	「第2講座:これからの福祉施設が目指すべき理想の姿」 ①障がい者福祉が社会に求められるこれからの姿とは何か ②あなたの施設はなぜ工賃をアップするのか、その目的に立ち返る ③事業収益を上げるためにトップが実践すべきこととは何か ④地域から求められる施設が持つ独自性とは何か	株式会社S・Yワークス 代表取締役 経営コンサルタント 佐藤 芳直
第3講座(70分) 14:30 ～15:40  (質疑応答:10分間)	「第3講座:地域に求められる就労継続支援事業 坂中ビレッジプロジェクト開発ストーリー」 ①地域に求められる存在になるために今こそ施設が実践すべきこと ②施設長の仕事とは何か、果たすべき役割とは何か ③坂中ビレッジプロジェクト開発ストーリーを知る	■ゲスト講師■ 社会福祉法人 豊寿会 理事長 分枝 篤史氏
第4講座(70分) 15:50 ～17:00	「第4講座:事業収益・利益アップの手法/工賃アップの手法」 ①現場の中のムダを省く!生産性改善の手法を学び利益を生み出す ②施設の強い収益基盤の構築に向けて今こそ取り組むべきこと ③工賃向上は利用者・支援者・トップ三つ巴の関係性で実現する	株式会社S・Yワークス 田中 貴士
第5講座(30分) 17:10 ～17:40	「第5講座:本日のまとめ講座」 ①チームワーク・コミュニケーション向上に向けた重要実施3施策 ②組織・チーム一体化活動による改善成果・事例の大公開 ③本日の学び	株式会社S・Yワークス 田中 貴士

## 【S・Yワークス講師紹介】



代表取締役  
経営コンサルタント  
**佐藤 芳直**  
「経営学は人間学である」を哲学とし、「百年企業の創造」を提唱。34年のコンサルティング実績は3,500社におよび、常に日本の経営コンサルティングの先頭を走ってきた。講演において、企業のみならず教育現場や地域団体の依頼も多い。



福祉活性化チーム  
**田中 貴士**

障がい者福祉業界へのコンサルティングとして、5S改善・労働環境改善・組織一体化・理念策定を始め、工賃アップに向けたサポートも実施しており、多数の施設において改善実績を挙げている。

## 【福祉業界への取り組み】

- ①講演(研修会ゲスト講師登壇)  
■新潟県社会就労センター主催  
■東北地区社会就労センター協議会主催  
■岩手県社会福祉協議会共同受注センター主催
- ②顧問契約による施設支援多数

## 開催概要と申込み案内

ご参加費用	お1人様 <b>21,600円(税込)</b> お2人様 <b>パック料金 32,400円(税込)</b> ※注意事項 ①お申込が必要人数に達しない場合、セミナー中止とさせていただきます。 (その場合のご連絡は、10月23日までにいたします。)	【オススメ!!】 理事長と施設長 でご参加下さい。
申込み方法	同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。 FAX申込み用紙を確認しましたら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。(ご請求書が必要な場合は、その際にお申し付け下さい) その後、ご入金を確認できましたらお申込み完了となります。	
お振込み先	みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 口座名義:株式会社S・Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります) ※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。  セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、開催日3営業日前(11月3日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、当日及び無断欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承ください。	

【セミナーの内容についてはお問い合わせ】

株式会社 S・Yワークス 担当:田中・村山

(郵便番号)980-0811  
(住所)仙台市青葉区一番町1-2-25仙台NSビル8F  
(電話番号)022-722-2007(FAX番号)022-722-1770

障がい者福祉施設の  
理事長・施設長・現場リーダー  
必見・必聴!!

## 【成功モデル施設】

社会福祉法人 豊寿会  
理事長

分枝 篤史氏  
ゲスト登壇決定!!

社会福祉法人豊寿会は就労継続支援事業において、八戸で話題のレストランを運営しています。セミナーでは、その法人のトップにお話しを伺います。モデル施設の収益に対する考え方や実際の取り組みを大公開して頂きます。

これからの時代、お客様に求められる施設とは何か?を佐藤芳直が語りつくす60分間!!!



工賃アップ対応に向けた

# 収益向上 実現セミナー

二〇一八年

【2018年以降の福祉施設の最重要3大経営戦略】

1.施設収入アップ・安定化の方策  
【利用者獲得・魅力発信手法】

2.工賃向上・事業収益アップ術  
【収益性・利益性強化戦略】

3.組織マネジメント改善の手法  
【良いチームワークづくり】

2018年11月6日(火)開催

■受付開始 : 12:20

■セミナー時間 : 12:40~17:40

■会場 : AP東京丸の内 貸し会議室A

■費用 : お一人様 21,600円(税込)

お問合せ

株式会社 S・Yワークス

SYW

検索

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F  
TEL:022-722-2007(平日9:00~17:30)/FAX:022-722-1770  
URL:http://www.syw.jp 担当:田中・村山



これからの障がい者福祉施設の行く末はトップの舵取りで**99.9%**が決まる!!

理想の未来に向けた**就労事業収益向上策・工賃アップ**の手法をご提案いたします。

未来への提言 そのI ~乗り越えるべき壁とは~

## 2018年以降は「危機の顕在化」が進行する ~ あなたの施設に対応策はありますか? ~

### 環境変化による危機

#### ①競争市場への突入

コンビニのサービスは進化を続けており、高齢者の見守り事業や、弁当宅配事業を組み合わせ、高齢者へのサービス拡充を狙っている。他にも民間企業の参入は障がい分野でも進み、競争は激化している。

#### ②景気・経済の不透明さ

オリンピックによる需要などの経済効果は短期間で見込むことができるが、長期的なスパンであると日本経済の不透明感は以前と変わらない。したがって、消費に対する見方は冷たいままであると想定できる。

#### ③少子高齢化と人口流動の進行

少子高齢化と地方の過疎化進行は歯止めがかからない状態にあるのが、今の日本である。首都圏や地方の大都市集中の傾向が人口流動に見られ、商圏喪失エリア(施設運営ができない)が今後増える。

#### ④最先端技術の革新

AIに代表される最先端技術が続々と開発されており、支援時に変わる利用者の表情を読み取り、感情を推し量るセンサーや、介護ロボット等の実用化が恐るべきスピードで進められている。

法人・施設収支悪化の可能性

### 福祉施設内部の危機

#### ①リーダーシップの欠如

組織基盤の大切なポイントとして、内部の縦の信頼関係が挙げられる。特に外的環境の変化がある今だからこそ、「未来に対する理想像」をリーダーが描き、引っ張っていくことが必要である。

#### ②コミュニケーション頻度低下

安心して働ける職場であるかどうかという視点で、仲間との人間関係が良質なものであるかが重要である。これは職場のコミュニケーション頻度に比例し、多くの施設でそのコミュニケーションが低下している。

#### ③組織体の揺らぎ・サービス品質の悪化

上記が要因の一部となり、職員の人財レベルが低下していく。これは、勤務態度や当たり前・常識といった部分から懸念すべき事象が表れ、最終的にサービス品質低下・クレーム数の上昇という形で顕在化する。

#### ④業界風土による旧態化の進行

施設や組織内に業界特有の時間が流れている。危機感の薄らぎ、根拠のない日常に対する安心感が構造的な課題としてあり、これが変化を嫌い、組織が旧態化する要因となってしまっている。

求心力低下・内部崩壊の可能性

未来への提言 そのII ~モデルと改善事例から突破口を掴め~

## 地域・社会から愛される施設はこうして創れ!! ~ 事業収益と工賃アップ・コスト削減策 ~

■収益アップ策①■  
地域の憧れとなる  
商いの実践をせよ!

■コスト削減策①■  
1秒のムダや不を取り除く  
意識に利益が生まれる

■利用者獲得策①■  
事業ミッション(使命)で  
施設への窓口を創れ!

■収益アップ策②■  
収益基盤となる受託  
事業の開拓・革新手法

■コスト削減策②■  
働きやすい環境を創りへ  
向けて5Sを実践せよ!

■利用者獲得策②■  
モデル施設から地域の  
ファン創りの極意を学べ!

■マネジメント改善策■ 組織のチームワーク及びコミュニケーションを向上せよ!

未来への提言 そのIII ~憧れは価値を深める中に生まれる~

## お客様に支持されるモデル店舗の創り方! キーワードは「えっ、このお店福祉施設なの?」



■主導権の取れる事業の活性化・改善/新規開発■  
“福祉施設が活用できるマーケティング手法とテーマ毎の  
具体的実施事項をモデルの取り組みから学ぶ!!”

商品開発

売場改善

接客改善

顧客創り

販促手法

催事企画

サービス改善

業態だけでなく、地域を巻き込む催事・イベント手法も紹介する!!

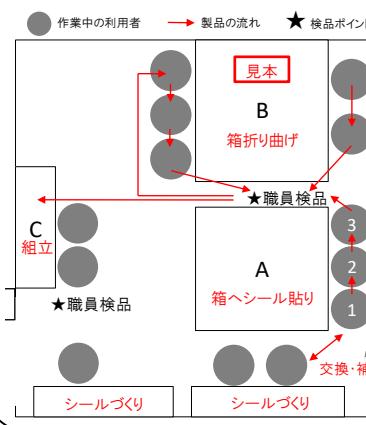


上の写真は八戸で今話題のフレンチレストラン「Spread」である。訪れてみると、平日休日関係なく近隣に住む女性客で賑わっている。繁盛の理由を探ってみると、ある答えに行き着く。それは、「地域の憧れになるような業態しか生き残れない」ということである。福祉施設だから...という発想では今後の事業展開・成長は難しい。当日はモデル施設のトップから具体的な取り組みを学び、事業の開発や改善の手法を習得していただく。

盤石な収益基盤を創る2つの事業改善ポイント

攻めの受託作業受注・作業システム強化  
“取引企業に信頼される内部体制構築には、  
安定・安全性ある受注~納品の作業サイクル!!”

工程管理 危機管理 営業体制 作業改善



就労継続支援事業では受託作業を中心に行う施設も存在するが、現場の生産性向上が利益アップに繋がる。その手法を改善事例を基に説明する。実際の改善事例についても公開する。

就労移行支援活性化への4つのブレイクスルー

利用者募集改善  
(事業発信改善)

就労意識の高い利用者の募集  
窓口構築に向けた取り組み

就労移行  
サービス革新

自尊心の芽生え・働く意欲向上・  
精神的健康プログラムの導入

就労先企業の  
マッチング強化

恋する就職先企業の掘り起こし・  
企業とのマッチング力の強化

就労後の  
アフターフォロー

企業側・就労者への  
コミュニケーション強化・サポート

時流として今後ますます就労移行支援事業は社会に求められるものになっていく。一方でサービスや支援品質に改善がない組織は実績を落としている傾向があり、旧態化してしまう要因を根本的な事業に対する考え方から変えていく必要がある。