
株式会社アクロス様

ウィズ加盟店研修会向け
放課後等デイサービス事業者向け
営業、採用、人材育成について

おざわ行政書士事務所
行政書士 小澤 信朗

本日の目次

1. 自己紹介
2. 本セミナーのゴールイメージ
3. 放課後等デイサービスの枠ぐみとは？
4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？
5. 放課後等デイサービスの営業のポイントとは？
6. 放課後等デイサービスの採用&人材育成のポイントとは？
7. まとめ

1. 自己紹介

小澤信朗（おざわ のぶあき）

1977年東京生まれ。東京都中野区で活動する行政書士。一般社団法人日本介護協会（介護甲子園）理事。山形大学人文学部4年の時に、知的障害児のための学童保育でボランティアを始めたことをきっかけに、障害福祉サービスに関するサポート業務をおこなうことが自分のライフワークとなる。

山形大学人文学部を卒業後、介護保険対応総合システムのサポートを経て、独立。

特に、放課後等デイサービスは、東京都の他、青森県や岩手県、宮城県、福島県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、茨城県、神奈川県、静岡県、愛知県、長野県、三重県、岐阜県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、和歌山県、沖縄県などからも依頼をうけ、開設や運営のコンサルティングや申請代理業務を手掛けている。

また、開業後、6年の間で、リコージャパン株式会社、NDソフトウェア株式会社、新興サービス株式会社、多摩信用金庫、株式会社細田工務店、株式会社エスエムエス、株式会社いきいきらいふ、連合福井、杉並区地域包括支援センターケア24西荻、府中市地域包括支援センター安立園など上場企業や地域包括支援センター主催のセミナーで講師として活動するなど幅広い活動をおこなっている新進気鋭の行政書士である。

2. 本セミナーのゴールイメージ

- 放課後等デイサービス業務の流れの中で絶対に確認しておきたい事項（共通のテーマ）がわかる。
- 営業、採用、人材育成のポイントが理解できる。

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

(1) 放課後等デイサービスを理解するためのQuestion!

Q:)

「放課後等デイサービスと発達障害児のための塾には、どのような違いがありますか？」

A:)

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

- ・放課後等デイサービスは、措置制度か契約制度か？
措置制度と契約制度の違いとは？

⇒

- ・障害児通所支援給付費は何で運用されているか？

⇒

- ・障害児通所支援給付費の運用にあたり一番大事なことは？

⇒

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

児童福祉法第六条の2の2(定義)

4 この法律で、放課後等デイサービスとは、学校教育法（昭和二十二年法律第二十六号）第一条に規定する学校（幼稚園及び大学を除く。）に就学している障害児につき、授業の終了後又は休業日に児童発達支援センターその他の厚生労働省令で定める施設に通わせ、生活能力の向上のために必要な訓練、社会との交流の促進その他の便宜を供与することをいう。

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

児童福祉法等の改正による教育と福祉の連携の一層の推進について

（平成24年4月18日付厚生労働省社会・援護局障害保健福祉部障害福祉課及び文部科学省初等中等教育局特別支援教育課からの事務連絡）

●個別支援計画の作成

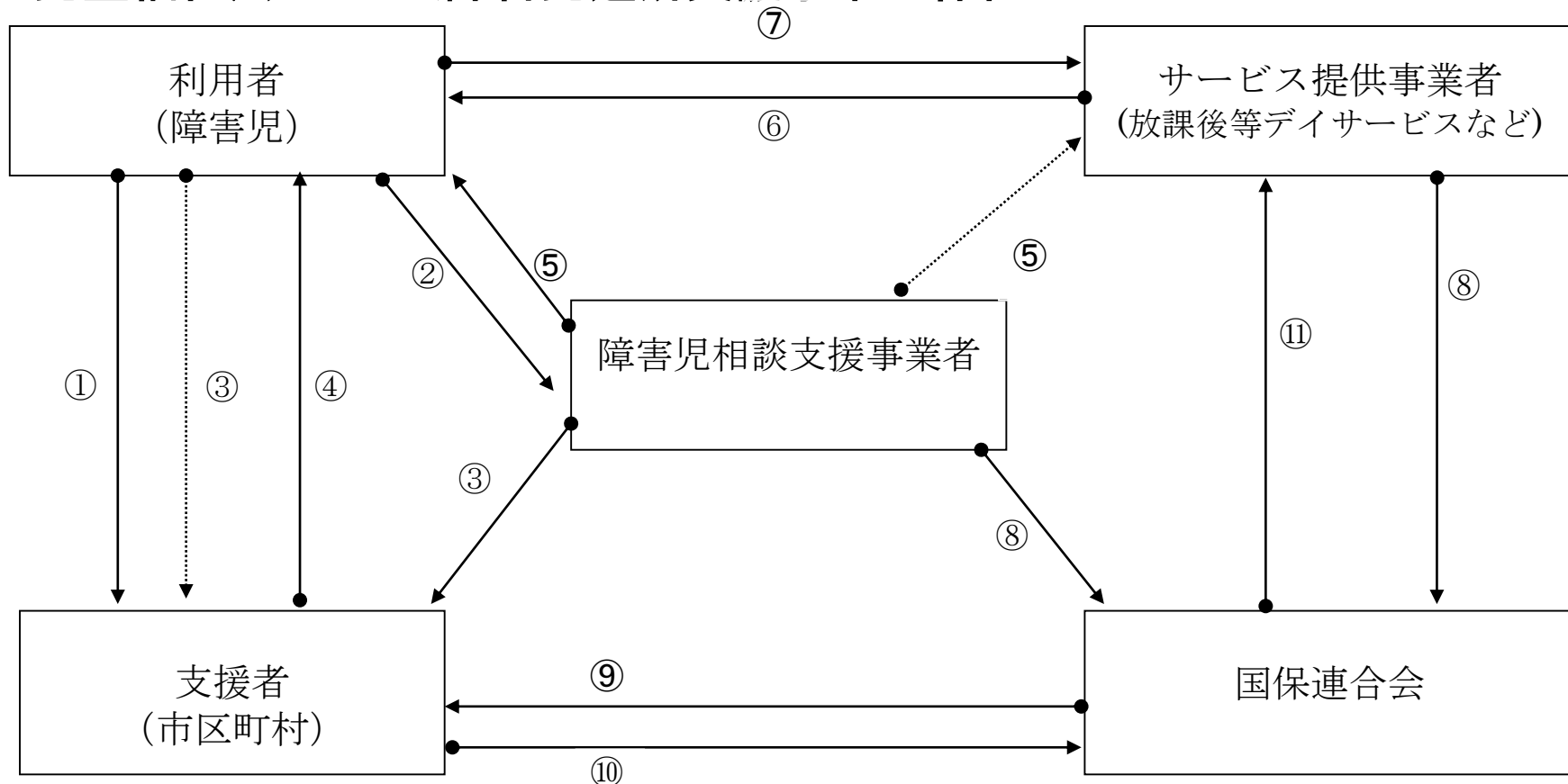
障害児通所支援事業所等における計画的な支援と質の向上を図るため、障害児通所支援事業所等に児童発達支援管理責任者を配置することが義務付けられました。これにより障害児通所支援事業所等を利用するすべての障害児に対し、利用者及びその家族のニーズ等を反映させた障害児入所支援及び障害児通所支援に係る個別支援計画を作成し、効果的かつ適切に障害児支援を行うとともに、支援に関する客観的評価を行うこととなります。

学齢期の障害児が障害児通所支援事業所等を並行して利用する場合も想定されることから、障害児通所支援事業所等の児童発達支援管理責任者と教員等が連携し、障害児通所支援等における個別支援計画と学校における個別の教育支援計画等との連携を保護者の了解を得つつ確保し、相乗的な効果が得られるよう、必要な配慮をお願いします。

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

(2) 放課後等デイサービスの利用開始から報酬請求までの流れ

<児童福祉法に基づく障害児通所支援事業の枠組み>



3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

- ①受給者証の発行申請
- ②障害児支援利用計画案の作成依頼
- ③障害児支援利用計画案の作成・提出
- ④支給決定(受給者証の発行)
- ⑤サービス担当者会議 ⑥障害児通所支援計画の作成・サービスの提供
- ⑦サービス利用料支払(原則1割) * ほとんど上限あり
- ⑧介護給付費請求(原則9割)、サービス提供実績記録票の提出
- ⑨審査後、送付
- ⑩介護給付費支払い ⑪介護給付費支払い

※利用者はサービスの苦情を都道府県の社会福祉協議会へ伝えることが可能

3. 放課後等デイサービスの枠組みとは？

(3) 契約～サービス提供～評価の流れ

①フェースシートの作成、重要事項の説明、契約の締結

②アセスメントの実施

③個別支援計画書原案作成

④サービス担当者会議 議事録作成

⑤個別支援計画書修正案作成、保護者の同意印

⑥サービス提供

サービス提供実績記録票 & サービス提供記録印

⑦評価

* 評価後アセスメントに戻る。個別支援計画書は6か月以内再作成

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

○これからの障害福祉サービスに求められる

事業者としての軸とは？

～ビジョン、ミッションをしっかりと持つ！～

○インターネットを使用した情報発信の重要性とは？

○ブログ記事の記載の書き方のポイント&注意点とは？

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

○これからの障害福祉サービスに求められる

事業者としての軸とは？

～ビジョン、ミッションをしっかりと持つ！～

- **ビジョン**

→将来、こういう世界を実現したいという具体的な姿

- **ミッション**

→自らが果たす責任、役割、使命

*ビジョンやミッションを持つことで、見本となるリーダーになることができる。

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

～ビジョン、ミッションの作り方～

●ビジョン

- ・本気であること。自分が目指したい未来のイメージを知ること

●ミッション

- ・逃げないこと。自分がなんのために生きているのか理由を知ること

●楽しげな姿

- ・自分が心から楽しいことは何かを知ること

～ビジョン、ミッションの作り方～

●問いに答えていく

- 自分が目指したい未来のイメージとはなにか？
- 自分が何のために生きているのか？
- 自分が心から楽しいと思えることは何か？
- 誰にも認められず評価されなくてもやりたいことはなにか？
- 望む結果が伴わなくてもやりがいを感じることはなにか？

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

○インターネットを使用した情報発信の重要性とは？

●適切な情報提供（平成29年4月以降）

- 誇大または虚偽の広告の禁止
- 自己評価及び保護者からの評価の実施

（障害児や保護者の意向、適正やそのほかの支援を提供するための体制、職員の資質向上のための取組、勤務体制、緊急時や非常災害時の対策、保護者への情報提供、設備や備品の状況、業務の改善の措置の実施など）

- 評価、および、改善の内容の公表

→インターネット経由もしくはそれ以外の方法で年1回以上公表

（ブログやFBページ、ホームページの必須）

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

○インターネットを使用した情報発信の重要性とは？

厚労省は、なぜ、「インターネット経由」という方法論にまで言及したのか？

→現代の在り方

- スマホ、Iphoneの普及率→「検索」が前提の時代に。
- 「検索」時代の在り方とは？→【情報格差】は避けられない時代へ。

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

○ブログ記事の記載の書き方のポイント&注意点とは？

●誰に向けて記事を書くのか？を明確にする。

・保護者、利用児童 ・関係機関 ・未来の職員たち

＊放課後等デイサービス事業者が読んでほしい読者は

特定しやすいため、絞って記事を書く。

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

●保護者、利用児童 についての注意点

- 絶対に掲載NGのお子さんを載せない
- お子さんの掲載されている枚数は基本同数になるように

***保護者がチェックしたい項目を写真に載せる**

4. 放課後等デイサービスの営業、採用、人材育成において共通するテーマとは？

● 関係機関についての注意点

- プログラム活動の狙い、チェック項目を具体的に書く
- プログラム活動の狙いを書くことで、技術の高い事業所であることを証明できる。

● 未来の職員についての注意点

- 熱心な職員に応募してもらうために書くべきこととは？
- スタッフとおしの仲のよさ、スタッフ間の仕事に対する楽し気な姿を載せる。

5. 放課後等デイサービスの営業のポイントとは？

●営業活動の前にやるべき準備とは？

- そもそも、プログラム活動が、利用児童やスタッフにとって楽しい活動になっているか？
- そのうえで、利用児童が10年後、どのような未来になっていることを理想としているか？
- プログラム活動のためのマネジメント（事前準備）がどれほどできているか？

（タイムマネジメント、リスクマネジメント、担当&役割の明確化 e t c）

5. 放課後等デイサービスの営業のポイントとは？

●営業活動は仕組み化する+広告の概念を持つ

◎営業を4つのパーツに分解しおこなうこと

①集客 ②見込み客のフォロー ③販売 ④顧客化

- 買う可能性のある人を多く集めて、育ててから販売する。
- 販売後、ファン（顧客化）をつくり、紹介とリピートを増やす仕組みをつくる

石原明【営業マンは断ることを覚えなさい】より

5. 放課後等デイサービスの営業のポイントとは？

●見込み客のフォローに力を入れる

- 体験会、イベント、外部講師を呼んだ講演会
平日の午前中をつかった保護者向けお茶会
など行事の開催

→行事を積極的に開催することで、新規の保護者様に施設にきてもらう環境をつくる

既に利用している保護者の方にも積極的に参加していただくことで、契約終了を防ぐ。

* 行事の案内にはネット、アナログでも広告費用をかけていくことは必須。

5. 放課後等デイサービスの営業のポイントとは？

- 普段の活動と営業活動はリンクしているポイントとは？
 - スタッフのビジネスマナー、笑顔での挨拶の練習はできているか？
 - 送迎車は、校門を通るときに窓をあけて先生に挨拶できているか？
 - 個別支援計画書→見比べられることを前提で記載しているか？
 - サービス提供記録（連絡帳）→個別支援計画書に記載されている目標や支援の方針にそったプログラム活動をおこなっているか？

6. 放課後等デイサービスの採用&人材育成のポイントとは？

●採用時におこなう準備とは？

- チラシ、求人媒体、インターネット広告などフル活用
- indeedを使用した自社のHPでの求人広告
- ブログのこまめな更新
→応募者は、まず、ブログとHPをチェックしたうえで応募してくる時代。
- 新卒の採用も検討（放デイは比較的新卒に人気）
- 知り合いからも積極的にアプローチしてみる。

6. 放課後等デイサービスの採用&人材育成のポイントとは？

●人材育成のポイントとは？

- 個別支援計画書原案の一緒に作成
- 退職時と児童指導員任用資格保持者になった時の実務経験証明書の発行
- ブログのこまめな更新による情報発信の向上
- カンファレンス時の運用の工夫
(必ず一人1回は回答するように運用)
- プログラムマネジメントの実施
→なんとなく、ではじめない

7. まとめ

●今後の放課後等デイサービスが求められること

1. 放課後等デイサービスの専門化

2. 新規参入は、まだまだ大歓迎！

3. 学校や関係機関との連携強化へ

→放課後等デイサービスは学校を超える新時代へ！

4. 制度改定があった時に心得ておきたいこととは？

→医療や研究、技術の発展により、変化が当然の時代に！

行政書士 小澤 信朗の開設実績

<おざわ行政書士事務所の障害児通所支援業務開設実績状況>

【平成29年6月1日現在】 **121件**

(開設実績のみ、開設コンサルティングのみも含む)

- 東京都24件
- 千葉県4件
- 埼玉県20件
- さいたま市1件
- 神奈川県7件
- 相模原市3件
- 横浜市12件
- 川崎市6件
- 茨城県11件
- 栃木県5件
- 群馬県1件
- 青森県1件
- 岩手県2件
- 仙台市1件
- 福島県2件
- 長野県3件
- 静岡市2件
- 浜松市1件
- 愛知県2件
- 岐阜県5件
- 三重県2件
- 京都市1件
- 堺市2件
- 兵庫県1件
- 和歌山県1件

●ビジョン

「一人一人が活躍でき、働くことに意義を見出すことができる暮らしやすい社会を作る」

●ミッション

「暮らしやすい社会の実現のためには、セーフティネットの充実が必要。セーフティネットの基本である社会保障サービスの発展に貢献する。」



行政書士 小澤 信朗の連絡先

おざわ行政書士事務所

〒164-0002東京都中野区新井1-4-2 ヴィラ中野304号室

TEL : 03-5942-9752

FAX : 03-5942-9753

移動オフィス : 090-2645-6725

E-mail : info@kaigo-shoshi.com

ホームページ ブログ「介護業界を支える行政書士 小澤信朗のブログ」

<http://kaigo-shoshi.com/> <http://ameblo.jp/tomoroh77/>

●無料メールセミナー「放課後等デイサービスをスムーズに開設する方法」

<http://kaigo-shoshi.com/houdaymlseminor.aspx>

