



学校法人 登別立正学園 白菊幼稚園 園長
白菊アフタースクール 代表
木村 義恭 氏

北海道登別市に幼稚園型認定こども園を2園運営(昨年、認定こども園に移行)。少子化が激しいエリアにて園のブランド力強化や卒園後もより質の高い教育を提供したいという思いのもと、昨年度卒園児向けにスクール機能のついた教育性の高い学童保育を開設。

ストーリー1: 劇的な環境やニーズの変化・・・



白菊幼稚園

白菊幼稚園を北海道登別市に開園して60年。地域の幼い子どもたちが健やかに、そして立派な大人へ成長していくとる素地を作るために、幼児教育に力を入れてきました。

私達は“人に内在する無限の能力を信じ、父母と子どもと職員に活力を与え続け、心豊かな新人間社会を創造する”という理念のもと、地域の子育て世帯に自園の魅力を感じていただき、園児数は年々増加していきました。

また、自園の魅力をより伝えていくために、以前より未就園児教室の設置、強化など様々な取り組みを行ってきました。その結果、卒園生は両園を合わせて、4,000名以上となり、現在登別市内の私立幼稚園に通っている子供の約60%の子ども達が自園の卒園児です。しかし、人口5万人の地方都市でかつ商圈内における子ども人口の減少率(10年で-10%)や、加速する保育需要、変化する保護者の教育ニーズなどを考えると先行きに大きな不安を覚えました。

「このままではどんどん園児数が減っていく」

「収益的にも厳しい状態になる・・・」

「時代や保護者が求める教育をどう実現すべきだろうか」

ここ数年間はそのような危機感や不安を覚える中、今後の法人や園の方向性などを考えていました。

ストーリー2: 自園で「何を」行うべきか

色々と考えや思いを巡らせる中で、

「いったい、保護者は幼稚園に何を求めているのだろうか？」

「保育ニーズが高まる中で幼稚園や自園の存在意義とは？」

という原点に還ったときに見えてきたのが

「子どもたちにより良い教育を提供することや教育の充実」でした。

ストーリー4: 説明会 & 体験会(プレ学童)の実施

そしてコンセプトや内容などが固まり、保護者向けの説明会を機に年長、卒園児(小1, 2)の募集をスタートしました。

保護者向けの説明会では、初回で参加者が**76名**

※年長園児保護者: 59名

※卒園児(小1~2)保護者: 19名

※全年長園児(120名)の保護者の半数近くが参加!

という想像を超えた結果になり、やはり、「習い事付き学童保育」の保護者のニーズは確実に存在すると実感できました。

また、説明会では船井総研のコンサルタントのサポートを受けながらパンフレットや説明のスライド、ホームページなども作成し、より保護者の方に習い事付き学童保育の魅力を感じていただけるように準備いたしました。

説明会の様子



説明会プレゼンテーション資料



パンフレット



ホームページ



プレ学童の様子



また、説明会終了後、別日にて実際に習い事付き学童保育が具体的にどのようなものなのかを園児、保護者の方に体験や見学してもらい、納得した上で学童に通っていただけるように学童の体験会“プレ学童”を行いました。

このプレ学童は実際のカリキュラムを1日体験いただけるイベントとなっており、説明会からなんと計3日間で

60名(説明会参加者の78%)のお子さんが参加してくれて大盛況でした。

ストーリー5:学童スタート！2年目はなんと40名規模に！

そしてプレ学童に参加いただいた保護者の方、子どもたちに入会いただけるように誘導し、いざ始めてみた結果初月で**入会者数23名**という想像を超えた結果になりました。

また、教育面においても子どもたちは学童がスタートしてわずか1カ月ほどで、

アフタースクールの様子



- ・到着すると自然と宿題をやり始めてくれるようになった
- ・勉強への集中力が身についた子が多い
- ・勉強や書道の時に上の学年の子が下の学年の子をフォローしてくれている

など早速効果が表れました。

また上記のような効果を出すための取り組みも行っております。まず1つ目に「スタッフへの教育」を下記のマニュアルを通して、子ども達への指導の仕方などをお伝えしております。

2つ目に子ども達へ「躾やマナー、学童で取り組むこと」について**子ども向けルールブック**を通して常日頃から教育をしております。例えば、学童に着いたらまず宿題をする、そして分からない問題があれば、自分自身でもう一度10秒間考えてから分かなければ先生に質問するなどが挙げられます。

掃除の様子



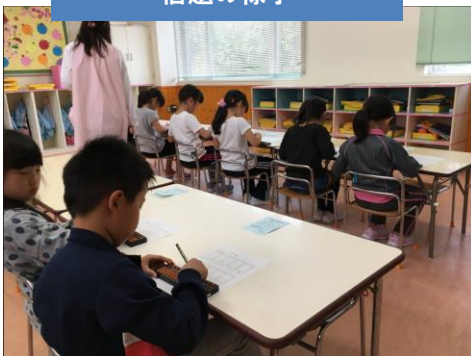
こども向けルールブック



スタッフマニュアル



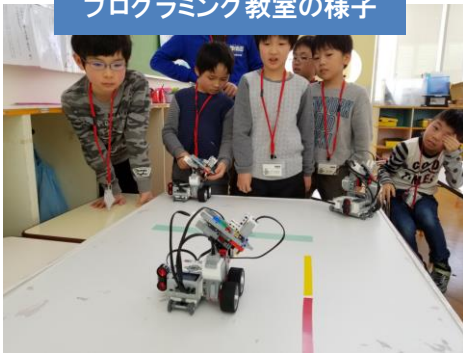
宿題の様子



音楽の授業の様子



プログラミング教室の様子



英会話の授業の様子



そして当学童では、子どもたちに様々な体験や経験を通して成長して欲しいという想いも持っているため、積極的に普段から様々なことに取り組んでもらっています。具体的には「英会話」、「そろばん」、「書道」、「音楽」、そしてオプションで「プログラミング教育」など多彩なプログラムを取り揃えております。

また長期休暇中には、校外学習ということで、地元の提携している工学系の専門学校のご協力の下、特別授業を受けに行くなど通常ではなかなかできない経験や体験を子どもたちにしてもらっています。このように小学校でなかなか経験や体験できないようなことをさせてあげられるのも習い事付き学童保育の魅力かと思えます。

校外学習の様子



SNSなどでの広報

白菊アフタースクールさんが4枚の新しい写真や動画を追加しました。

澤田 正寛が公開して [?] · 2017年10月15日

今週 (10月10日~13日) の活動報告

祝日を挟んでの一週間だったため、少し早くも感じられた一週間でした。アフタースクールに来てくれるみんなは元気に過ごしてくれていましたが各学校の学芸会なども控えているため、少し疲れていたようにも感じます。しっかり休んで来週以降に備えてくれればと思います。

今週は、そろばんの結果も伝えられ賞状の贈呈もありました。園長先生からの贈呈ということもあり、若干緊張した顔も見られましたがそれぞれの目標に向けて頑張った証を受け取っていました。今月も試験があります！しっかり頑張っていきましょう！

また来週もお待ちしております！



このように学童での様々な体験や出来事、子ども達の成長などを、日頃からSNSなどで発信をしています。さらに、在園児との交流会で年長園児にも学童保育を体験してもらうことなどで魅力を発信し続けた結果、開校2年目の本年度春の段階で、

40名という会員数を達成し、プログラミング教室を含めると約1,200万円超える年間収入を見込めるようになりました。

また、本年度は2号認定の卒園児の約半数の近くの方が学童に上がってくれており、「小学生になれば白菊アフタースクールに預ける、通う」ということが園内で一般化してきております。

ストーリー6: 習い事付き学童開設での3つの成果

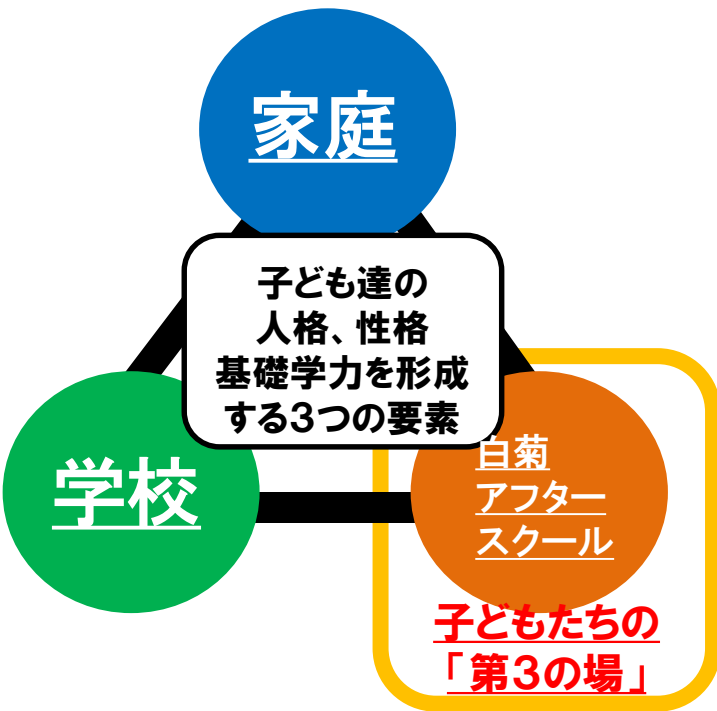
学童がスタートし、2年目に入り3つの大きな成果が目に見えて表れてきております。それは、

- 卒園後の子ども達がさらなる成長を遂げる
 - 卒園児の保護者(特に働かれている方)からの感謝の声
 - 0~12歳まで通えるこども園の実現
- が挙げられます。

それではその1つ1つをお伝えしていきたいと思っております。

ストーリー7: 子どもたちが成長できる“第3の場”の提供

学童に通う子ども達の成長については前項においても触れましたが、その成長の土台となっているのが環境です。つまり白菊アフタースクールは家庭とも学校とも違った安心して生活できる“第3の場”だという点です。



それは、学校から帰ってくると学童保育の先生だけではなく、顔なじみの先生、園児たちから「おかえりなさい！」と温かく迎えられる、ホッと一息つける、園でしかできない「居場所づくり」です。

また私達は利用する子どもたちと園児の時から接しているため、成長の様子、特徴など細かなことも把握できています。よって、子ども達(特に環境の変化などでストレスを抱えやすい小学1年生)を心身ともにケアすることができるのです。

例えばこんなケースがありました。それは昨年卒園されたお子さんで、在園されていた頃はいつも朗らかで明るい子でしたが、学童へ来た初日からどうやら様子が変わりつつうむき加減で元気が無かったのです。そこで保護者の方に聞いてみると、「環境に馴染めず、また担任の先生とあまり合わない」とのことで保護者の方も心配されている様子でした。

そこで、そのお子さんのお話をじっくり聞いてあげ、フォローをしてあげました。すると、離れた園の先生や子どもたちと接することで徐々に元気を取り戻し、1カ月も経った頃には小学校の環境にも慣れて、元の朗らかで明るい子になってくれました。

このような安心して生活できる場や環境の提供こそが子ども達の成長を支えているのです。

ストーリー8:保護者の方からの感謝の声

実際に保護者アンケートを取らせていただいた際に、下記のようなお声をいただき習い事付き学童保育を行う意味、意義は「確信」へと変わりました。

保護者の方からいただいたお声

- ・学校の事や、スクールの事を、よく話してくれるようになった。先の事を考えて動けるようになった。(K音さんの保護者様)
- ・返事を「はい！」と出来る様になった。今日あった出来事を話す様になった。以前は何事も、「忘れた～、わからない～」と言うことが多かったが、最近は自分の事は、自分で出来る様になってきた。また毎朝、自分で起きれるようになった。(K騎くんの保護者様)
- ・宿題を終わらせ、丸つけまでやって頂いていることが、とても助かります。またそろばんを通じて、自信をもってやりきる力がついてきたと思います。「たくさんほめてもらえた」と、嬉しそうに教えてくれる姿を見ると、本当に先生方に感謝しかありません。(Yさんの保護者様)
- ・そろばんで資格を取ることができなのが、子のモチベーションも上がり良いと思っています。(M々香さんの保護者様)
- ・学校までバスでお迎えに来てくれるので安心しています。白菊アフタースクールは色々な習い事があるのが良いと思います。また他学年の人たちとも交流が出来るので良いと思います。(R央さんの保護者様)

ストーリー9:0～12歳一貫教育の実現について

当学園では学童保育の他にも「企業主導型保育」や「プログラミング教室」なども行うことで0歳児から小学生まで通うことのできる「0～12歳一貫教育」を行っております。それは下記のような想いを持っているためです。

「今の時代のニーズに合わせた教育や保育を、 自らの手で0～12歳一貫で行いたい」

そうすることで、より園のブランド力も上がり、園児募集にも繋がり、かつ収益も出るため、人口減少の激しい登別市においても目先の補助金や助成金に依存しすぎることなく、長期的に安定した経営ができると信じているからです。今後もより一層0～12歳一貫の強化に取り組んでいこうと考えております。

“成功する習い事付き学童保育”のポイントとは

理事長・園長先生、こんにちは！

大変お忙しい中、本冊子をここまでお読み頂きまして誠にありがとうございます。
私、船井総合研究所の山口雄大と申します。

既に全国的には民間企業や認定こども園、幼稚園保育園などが学童保育を始めるケースが増えています。しかし中には、集客や運営が上手くいっていない、殆ど収益が上がっていないケースも多々見受けられます。

そこでここからは、船井総研が過去のコンサルティングを通してルール化した、“成功する習い事付き学童保育のポイント”について見ていきたいと思います。



株式会社 船井総合研究所
保育・教育支援部

山口 雄大

1. 習い事付き学童保育事業において意識すべきこと

1. 教育効果が高く、時流に合った習い事付き学童保育に

現在の小学生向け教育の時流は、**ただ学童保育に習い事を
つけば良い、というものではなく、**

「●●●な子どもを育てるため」
「●●●のスキルを身につけるため」
の手段として、
「▲▲と■■の習い事を実施する」

といった、コンセプトを打ち出したスタイルが必要です。

また、同時に「エビデンス(実績・科学的根拠)」などがなければ、保護者の信頼を勝ち取ることができません。※特に都市部

これらのコンセプトやエビデンスに基づいて、講座のジャンルやカリキュラムを構成していくことで、保護者に求められる教育効果の高い学童保育が出来上がるのです。



2. 学童保育だけでなく習い事・スクール事業も行い収益を確保する

例えば学童保育の月謝を30,000円、定員を50名設定した場合、売上は定員充足率8割(40名)としても120万円/月で単純計算で年間1,500万円近くになります。

またそれに加えて「習い事・スクール」として「英会話」や「プログラミング教室」などを行うことで、**「学童保育に通う方がオプションで受講する」、「習い事やスクールのみを受講する」**

卒園児を増やすことができ、収益も大幅に増加します。

実際に前述の登別立正学園様でもプログラミング教室においては、プログラミング教室のみ通っているお子さんが過半数を占めております。

また、弊社お付き合い先のある学校法人様における習い事付き学童保育(基本料金3万円)では、利用者の半数が英会話、残りの半数がプログラミング教室をオプションで受講しており、1人あたりの単価が月4万円を超えているという事例もあります。

このように学童保育単体だけで無く、習い事・スクール事業の組み合わせで収益を上げていくのです。下記は習い事付き学童保育の収支イメージになります。

習い事付き学童保育の一例		初年度	2年度以降	備考
売上高(千円)	学童保育	9,744	20,178	
	習い事	3,480	5,940	※英語・英会話、プログラミング、キャリア教育
	合計	13,224	26,118	
経費(千円)	家賃	0	0	※園内での実施が可能な場合
	人件費	4,800	7,920	※正社員1名＋非常勤
	販促費	634	1,268	
	その他	2,538	4,854	
	合計	7,972	14,042	
営業利益(千円)		5,252	12,076	
累計損益(千円)		-1,748	10,328	

※学童保育は月3万円、初年度25名、2年目50名を想定

※習い事として英会話・英語、プログラミング教育、キャリア教育を実施

※初期投資は700万円

3. 職員が自身のお子さんを“通わせたい”と思う学童保育に

私のお付き合い先の認定こども園において職員の方々がお子さんを園の習い事付き学童保育に入れられているケースも見られます。

このように習い事付き学童保育は職員の満足度を上げ、定着率の上昇や離職率の低下に繋げるという狙いや効果があるのですが、その上で意識いただきたいのが、

「職員が自身のお子さんを“通わせたい”と思えるかどうかという視点です。



それは内容はもちろんのこと、職員向けの授業料や月謝の割引なども検討いただく必要性がございます。

2. 習い事付き学童保育事業の成功事例・成功パターン

●習い事付き学童保育事業参入パターンの成功事例 (弊社お付き合い先)

○約250名規模の幼保連携型認定こども園(栃木県)

ロボット・プログラミング教室(月謝約1万円)の利用者数が初年度で約50人!
学童保育は約50名!

○約400名規模の幼稚園(埼玉県)

スクール・習い事

スイミング教室 月謝約6,000円 約300名
サッカー教室 月謝約5,000円 約100名
体操教室 月謝約5,000円 約50名
学童保育 月謝約10,000円 約100名!

○約200名規模の幼保連携型認定こども園(大阪府)

卒園児向け学童保育利用者の客単価が4万円強/月!

○約400名規模の幼稚園(神奈川県)

英会話教室・英語学童(客単価3万円/月)の利用者数が約50人!

○約400名規模の幼稚園(埼玉県)

英会話教室・英語学童(客単価1万円/月)の利用者数が約80人!

いかがでしょうか。実はこの成功事例には「パターン」があります。

そのパターンを一般的な学童保育との比較の上、下記にまとめました。

	一般的な学童保育	習い事付き学童保育
単価	5,000円~2万円/月	2万円~5万円/月
定員	60~100人	30~60人
スタッフ数	20人~30人に1人	10~15人に1人
集客方法	WEBでの掲載	説明会や体験会での集客
勉強・教育	△ (宿題サポート程度)	◎ (宿題サポートはもちろん 様々な最先端の教育付き)
カリキュラム・コンテンツ	× (基本的には預かるのみ)	◎ (英会話・プログラミングなどを選択で受講)
イベント	×	◎ (各種イベント実施)
安全	△	◎ ・セキュリティー・送迎 ・メール配信システム など

このパターンを意識して実行するか否かが幼稚園・認定こども園における「成功の鍵」を握っています。

では、もっと詳細を知りたい、聞いてみたいと思われた方は
次のページをご覧ください!

ここまで冊子をお読みいただいた先生にお知らせです！



**学校法人登別立正学園白菊幼稚園 園長
白菊アフタースクール 代表 木村義恭氏**

**を講師としてお招きし、東京会場限定で
セミナーを開催いたします！**

今後、習い事付き学童保育事業は認定こども園にとって欠かせない存在になります。どのように自園に導入していくべきか、それを皆様にお考えいただきたく、この度特別にセミナーをご用意致しました。当日は、冒頭のストーリーにも登場していただいた学校法人登別立正学園白菊幼稚園 園長で、白菊アフタースクールの代表でいらっしゃる、木村義恭氏をゲスト講師としてお招きします。どのようにして習い事付き学童保育事業を立ち上げられ、また実施されているのか、ということについて事例を踏まえてお話し頂きます。

セミナーでお話しする内容を一部ご紹介すると・・・

- ◆高単価でも集まる「習い事付き」学童保育のポイント
- ◆今の時代、子ども達に必要とされる教育コンテンツやスクール
- ◆最新の英会話、ロボット・プログラミング教育などのおススメコンテンツ紹介
- ◆委託業者・協力業者の選定と契約条件
- ◆習い事付き学童保育の募集戦略や入会率が上がる説明会集客について
- ◆立ち上げまでに必要な各種ツールの整備について
- ◆成功する人材の採用と研修、育成や園の人材活用について
- ◆小学生の指導のポイントとは
- ◆子ども達の成果や実績の打ち出し方について
- ◆スクールに通っている園児の保護者の声
- ◆近隣小学校とうまく付き合い、協力を得るための方法
- ◆長期休暇時(夏休み、冬休みなど)における運営のポイントについて
- ◆立ち上げ2年目以降におけるスケジュールの組み方のポイントについて
- ◆入会に繋がる広報・クチコミ戦略について

「自園を長く、安定して成長させていきたい！」とお考えの理事長・園長先生にとっては、必ずお役に立てると思っております。

ぜひこの機会に、理事長・園長先生にご参加頂き、少しでも成果につなげていただければ幸いです。最後までお付き合い頂きまして、誠にありがとうございました！

株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部
山口 雄大

日時・会場

東京会場
 2018年 **5月25日(金)**
 TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター
 〒104-8388
 東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング1F/4F/5F/7F/8F/9F
 JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩5分

開催時間 開始 **13:00** ▶ **17:00** 終了 (受付12:30より)

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、会場は受講票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

一般企業 税抜 **27,500円(税込29,700円)** / 一名様 **会員企業** 税抜 **22,000円(税込23,760円)** / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785052 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 山口

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S031713 担当 **時田 宛**

認定こども園・幼稚園向け 教育付学童保育セミナー **FAX: 0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所		フリガナ ご連絡担当者	役職	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** お申込みはこちらから