

私立幼稚園の理事長・園長先生へ

開催日時 13:00~17:00
(受付12:30~)

2018年 8月2日 木
(株)船井総合研究所 東京本社

200名以上が利用! 私立幼稚園が取り組むべき12歳までの 「子育て支援事業」

初年度から空席待ちの
教育付き学童保育

プログラミング教室
2年目で70名突破

能力開発型そろばん教室
2年目で55名突破

特別インタビュー

学校法人 内木学園
第二薬師寺幼稚園

園長 内木 大輔氏

栃木県下野市・宇都宮市に幼稚園1園、認定こども園1園、保育園4園を運営。
少子化が進むエリアにて、園の募集力やブランド力強化、そして卒園後もより
質の高い教育を提供したいという思いのもと、卒園児を中心とした教育
付き学童保育をはじめとするスクール事業を展開。

成功事例公開レポート在中

詳細は
中面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

認定こども園・幼稚園向け教育付き学童保育セミナー

お問い合わせNo. S034674

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ■申し込みに関するお問い合わせ: 中田 ■内容に関するお問い合わせ: 山口

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。→ 034674



学校法人 内木学園 第二薬師寺幼稚園 園長
一般社団法人ドリーム 代表理事

内木 大輔 氏

栃木県下野市に幼稚園1園、認定こども園1園、保育園4園を運営。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、本年度卒園児を中心としたスクールを開設。

ストーリー1:「少子化」、「保育ニーズ」などの様々な苦悩・・・

第二薬師寺幼稚園



私たちは、昭和51年4月に薬師寺幼稚園を開園以来、地域の幼児教育に力を入れてまいりました。

そしてお陰様で園児数も年々増加し、現在では下野市と宇都宮市で5つの幼稚園、認定こども園、保育園を運営しております。

しかし人口6万人にも満たない地方都市でかつ商圈内における子ども人口の減少や、加速する保育需要、変化する保護者の教育ニーズや保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。

「このままではいずれ園児数が減っていく・・・」

「いずれ収益的にも厳しい状態になる、そうなったら職員の先生たちは・・・」

「時代や保護者が求める教育をどう園で実現すべきだろうか」

「競合する幼稚園との差別化をどうはかっていくべきだろうか・・・」

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、宇都宮市での保育園の開園や幼稚園の認定こども園化などの取り組みを推進してまいりました。

ストーリー2:ヒントは「保護者の声」に

そのように様々な取り組みを行ってまいりましたが、改めて

「一体、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。

ではそのような「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」をどのように実現していくべきなのかを考えるうえで、園児の保護者の方々からもヒアリングを行いました。そこで出てきたのが、

「卒園後も園で面倒を見て欲しい、園で習い事をさせたい」

というお声でした。そこで今後の園の方向性として、

「乳幼児期から学童期まで一貫して自園が積極的に関わる教育の実現」

を掲げ、卒園後の教育環境の整備に力を入れていこうと考えました。

しかしいざ卒園後の教育環境の整備に力を入れていくとなっても具体的に何をどうすれば良いのかが分かりませんでした。

そのような折、船井総研の勉強会に参加する機会があり、自園で自らの手で上記の思いを実現できる手段ややり方があることを知り、様々な観点からどのような教育を入れていくべきかを検討しました。

検討をしていく中で、何から始めるべきかを考えた時に、やはり地域でまだ行っていないが、今後子どもたちに必ず必要になってくるような教育事業をと思い、まずは2020年に小学校教育で必修化予定の「プログラミング教育」、そして保育需要と教育需要双方からアプローチをかけることのできる「教育付き学童保育」、在園児向けにスタートさせた「そろばん教室」の小学生対応化を行うことにしました。

ストーリー3: 色々な想いや考えをこのようにして形に！

しかし、いざ立ち上げを行うとなっても、当然今までそのような経験は無かったため、何から手をつければ良いかも分かりませんでした。また、立ち上げに関して漠然とした不安もありました。

そこで、船井総研にコンサルティングを依頼し、コンサルタントの山口さんと「どのような学童保育」をつくるのかを入念に検討しました。山口さんの協力や助言を仰ぎながら、自園の考え、思いを実現できる「プログラミング教室」や「教育付き学童保育」を作るための、

- 商圏調査や分析 ● 保護者ニーズの調査
- コンセプトの決定 ● 月謝の設定
- 開講曜日や時間の設定
- 教材やカリキュラムの選定
- 協力業者の選定

を進めていきました。



ストーリー4:体験会に120名参加！大盛況のプログラミング教室

そしてコンセプトや内容などが固まり、初年度はプログラミング教室の開校から進めることが決定し、募集のための準備に取り掛かりました。

まず始めに、プログラミング教室やプログラミング教育の重要性を理解いただくための体験会(有料3,000円)を行いました。

そちらにはなんと告知や販促開始と同時に申込が殺到し、最終的には**120名**もの方にお申込みいただき、プログラミング教育への重要性や関心度の高さを伺うことができました。

体験会の様子



プログラミング教室の様子



その後、実際に体験会を複数回に渡って実施しました。体験会はあくまで体験会なのでそこからの入会が重要なため、体験会におけるクロージングや入会誘導も考えて行いました。

その結果入会数は**50名超**と参加者の半数近くの子どもたちに入会をしてもらうことができました。

今年でプログラミング教室は2年目に入り、現在では在園児、卒園児のみならず、地域の子ども達の受け入れを行い70名規模で行っています。

また紹介での入会も増え現在では体験会から入会する割合が**77%**と高い数値を出せるようになりました。

その結果、年間収入は**1,000万円**を超え、今後当法人での大きな収益の柱になっていくのではと期待しております。

プログラミング教室の様子



ストーリー5:説明会也大盛況！各回ともに満席に！

昨年末より2018年度4月スタートを予定していた教育付き学童保育の立ち上げの準備を行い、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、4回行いましたが、**各回ともに満席**でした。

そして結果的に参加者が**53名**

※対象となる年長園児の4割近くの保護者が参加という想像を超えた結果になり、やはり、「教育付き学童保育」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山口さん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、より保護者の方に教育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



説明会の様子



体験会(プレ学童)の様子



また、説明会終了後、別日にて実際に教育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、

23名(説明会参加者の43%)ものお子さんが参加してくれて大盛況でした。

ストーリー6:単価2.5万円！それでも空席待ちの状態に！

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、**2.5万円**という単価にも関わらず、初月で**入会申し込み者数23名(定員20名)**で空席待ちという想像を超えた結果となりました。

英語の授業の様子



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、

- ・英語、英会話が目に見えて上達した
- ・勉強への集中力が身についた子が多い
- ・図形やパズルの問題もすらすらと解けるようになった

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」を右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「躰やマナー、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。まずは自分で考えて分かなければ友達や先生に聞くなどです。

こども向け
ルールブック



スタッフ
マニュアル



教育付き学童保育の様子



このように決して勉強や学習一辺倒では無く、子どもたちが将来、社会に必要され、人を幸せにし、自分の夢を実現できる人となるように「思いやりを持てる子」に育てるべく、様々な取り組みを行っています。

ストーリー7:学童スタート！キャンセル待ちの状態に！

そろばん教室に関しても、自園運営で在園児向け課外として行っていたものを、小学生でも継続して学習してもらえるように整備いたしました。

そろばん教室では「身になる珠算」を目指し週2回以上のコースしか用意しておりませんが、そのような当教室の姿勢に賛同いただき2年目の現在では**55名**の子どもたちが通ってくれています。

そろばん教室の様子



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教育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

- 共働きで習い事への送迎ができないため、幼稚園の学童保育から課外教室に通えてとても助かっています。
- 宿題だけでなく、その子の進度に合わせて学習指導を行ってくれるので、非常にありがたく思っています。
- 学習習慣を身につけさせたいと思い、入会しました。宿題だけでなく、学習教材に取り組んでいるので、本人も自信になっていると思います。友達からもよい刺激を受けているようで、家で楽しそうに話しています。
- 週に3回、英語教室を受けることができるのは近隣ではドリームキッズしかないなので、子どもの成長が楽しみです。
- 子どもがレゴやロボットが好きなので、プログラミング教室に喜んで通っています。子どもの持つ可能性を伸ばしてあげられたら、と思っています。
- そろばんを始めて、集中力がつきました。諦めずに取り組む姿が見られるようになり、心の面でも成長したと感じています。

ストーリー9:子どもたちが安心できる“第3の場”

教育付き学童保育を行っている中で、前述した内容以外にも運営を行う上で意義や意味を感じる点は、家庭とも学校とも違った安心して生活できる**“第3の場”**だと言う点です。



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、ホッと一息つける、幼稚園でしかできない「**居場所づくり**」です。

また私たちは利用する子どもたちと幼稚園時代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**することができるとのことです。

ストーリー10:12歳までの子育て支援の実現について

このように当学園では現在、「教育付き学童保育」、「プログラミング教室」、「そろばん教室」に加え、以前より行っていた“お預かりメイン”の学童保育を合わせると**200名以上**が利用しています。また学童保育の他にも「企業主導型保育」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「**12歳までの子育て支援＝0～12歳一貫教育**」を行っております。

**「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、人口減少の激しい地域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。

幼稚園が取り組むべき“子育て支援事業”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。



株式会社 船井総合研究所
保育・教育支援部

山口 雄大

昨今、皆様もご存知の通り、幼稚園業界は少子化による園児募集競争の激化、共働き世帯増加による認定こども園へ移行する園の増加など厳しい環境下にあると言わざるを得ません。

そのような中で園の永続的な運営を実現するために今後どのような取り組みを行うべきなのか。

そこで、船井総研が過去のコンサルティングを通して今後幼稚園が行うべき“**12歳までの子育て支援**”についてお伝えしていきたいと思います。

1. 12歳までの子育て支援＝幼小一貫教育の実現

“12歳までの子育て支援”とは、本冊子では主に「小学生向け」の子育て支援事業のことを指しております。もちろん園児募集に大きく影響する、「0、1歳児向け親子教室」や「未就園児教室」も重要であることは言うまでもありません。

しかしこれからの時代、「少子化」や「共働き世帯の増加」、「保育ニーズ」というテーマから幼稚園業界が逃れることは大変難しい状況です。

そこでポイントとなるのがLTV（顧客生涯価値）、つまり“**1人の顧客との長い付き合い**”を実現できる「卒園児向けの教育事業＝幼小一貫教育」なのです。そしてその幼小一貫教育を行っていく上で、プラットフォームになるのが昨今の保育ニーズだけでなく、教育ニーズにも応えることのできる「教育付き学童保育」なのです。では具体的にどのようなものなのかを次項で詳細をご説明致します。



2. 船井総研がご提案する“教育付き学童保育”とは

1. 教育効果が高く、時流に合った教育付き学童保育に

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れば良い、**
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

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。※内木学園様の場合学童保育とそろばん教室の併用率は52.7%

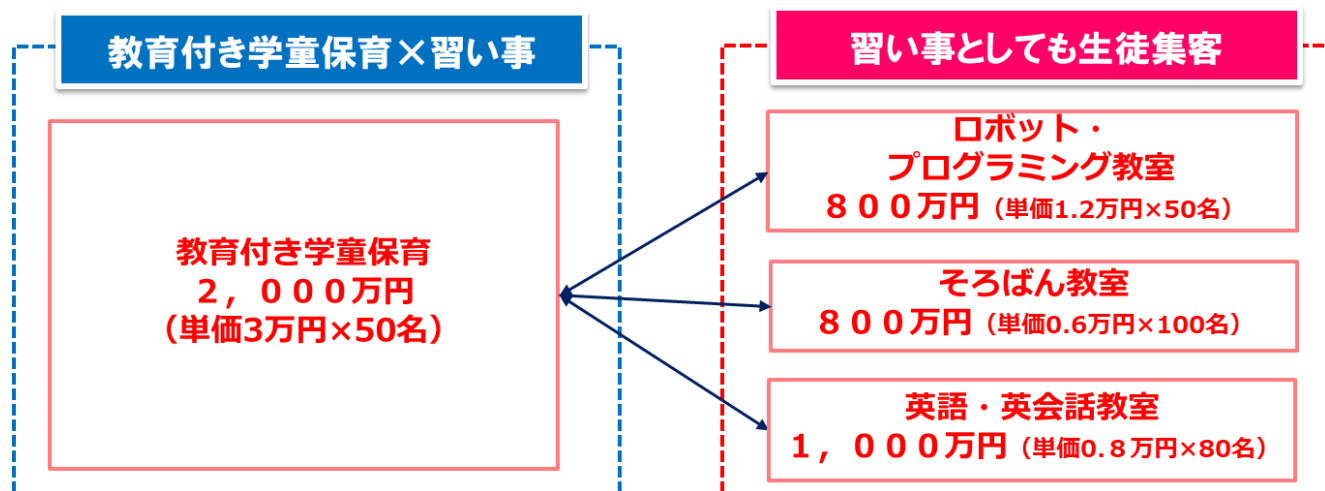
実際に前述の内木学園様においても、「**プログラミング教室、そろばん教室
のみに通塾**」しているお子さんが過半数を占めております。

また、弊社お付き合い先のある学校法人様における教育付き学童保育
(基本料金3万円)では、利用者の半数が英会話教室、残りの半数がプロ
gramming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。次項にて収支イメージを記載しました。

2. 船井総研がご提案する“教育付き学童保育”とは

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



※立ち上げ3年以降の売上イメージ
※長期休暇の料金なども含む

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

前述の内木学園様を含め、私のお付き合い先の幼稚園において職員の方々がお子さんを園の教育付き学童保育に入れられているケースも多々見受けられます。

このように教育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。



3. “教育付き学童保育”を行うメリットとは！？

ではここからはより具体的に「教育付き学童保育を行うメリットとは何なのか？」ということについてお伝えしていきたいと思います。

●教育付き学童保育で得られるメリット その1

“園や法人の教育の継続と浸透が可能に！”

「子どもたちは卒園してからわずか4カ月ほどで園で当たり前のようにできていた“挨拶”や“礼儀、作法”に始まり、色々なことが出来なくなっている。何のための園での幼児教育だったのだろうか…」

とある私のお付き合い先の幼稚園の園長先生が、卒園児(小学1年生)が一同に会する行事の中で私に向かってこのように仰いました。



また続けて、

「決して小学校の先生の教育が成っていないだとか、小学校の環境がよろしく無いという訳では無いのですが、これが毎年この行事で目の当たりにする現実です。この現実を少しでも変えたいと思ったのが“教育付き学童保育”を作ろうと思うに至ったきっかけの1つです」

とも仰いました。

皆様方の中にもこのような経験をされたことのある方もいらっしゃるかも知れません。

このように皆様方が手塩にかけて育てた子どもたちが、わずか数カ月で園での教育を忘れてしまうという悲しくもあり寂しくもある現実が存在します。

そのようなことが無いよう、園や法人の教育や想いを子どもたちに引き続き浸透させて、立派な大人になってもらうためにも幼小一貫教育が重要であると考えられます。

そのための1つの手段であり、考え方が“教育付き学童保育”なのです。

3. “教育付き学童保育”を行うメリットとは！？

●教育付き学童保育で得られるメリット その2

“圧倒的な教育効果！

学習習慣の定着・子どもたちの能力や可能性が広がる！”

教育付き学童保育を考える上で、重要なメリットの1つが「子どもの教育効果が飛躍的に高まる」点です。

俗に小学生が放課後と長期休暇に過ごす時間は1,600時間とも言われています。そのような長時間に渡るお預かりの中で教育を行うことにより、従来の習い事や教室では考えられない時間数の「学びの時間」を確保することができます。

例えば内木学園様の教育付き学童保育では英語の授業が週3回もあるため、たった1カ月で週120分×4週＝480分も学習することになります。

このように、低学年の時期から「学習習慣の定着」そして「様々な学び」を身につけることが可能になり、子どもたちの能力や可能性を広げてあげることができるのです。

●教育付き学童保育で得られるメリット その3

“保護者・子どもたちの満足度が高い園に！”

皆様の中で既に感じられている方も多くいらっしゃると思いますが、卒園後も通い慣れた園に習い事などで通わせたいと希望する保護者は想像以上に多く存在します。

実際に皆様方の中にも園において**“預かり保育の利用率が高い”**という方もいらっしゃるかと思います。

例えば、関東の地方都市にある幼稚園様でのアンケートで保護者の**57%**が「卒園後も通わせたい」と答えました。このような保護者のニーズを捉えて保護者満足度の高い園にしていけるのも重要です。



そして何よりも利用する子どもたちと幼稚園時代から接しているからこそ可能になる、小学校入学後の子ども達の**「居場所づくり」**や**「心身のケア」**ができ、**「保護者の方に安心して働いていただける環境づくり」**ができるという点は、幼稚園ならではの強みです。

3. “教育付き学童保育”を行うメリットとは！？

●教育付き学童保育で得られるメリット その4

“園のブランド力アップ&近隣園、他園との差別化”

皆様もご存知の通り、日本では少子化が進行しています。特に地方では前述の幼稚園様のように少子化や過疎化が激しく園の周辺人口が大幅に減少するエリアも少なくありません。また待機児童の問題もあります。

そんな中でも今後、園児を獲得し生き残っていくには足元の商圈を確実に抑えていくことはもちろんのこと、「より遠方」からも来ていただかなければいけません。



そうなる必要になってくるのが遠方からでも通園したいと思っていただける「園のブランド力」と「近隣園、他園との差別化」の他なりません。

そのブランド力を形成する大きな要素として「高い教育性と利便性」が挙げられます。

つまり「この園でしか受けられない教育や高いサービス」がブランド形成や近隣園、他園との差別化に繋がり、それを満たすものが「教育付き学童保育」なのです。

またこの教育付き学童保育という形は大都市、特に関東圏（東京、千葉、埼玉）においては今でこそ当たり前のように存在していますが、地方都市ではまだまだこの業態、特に幼稚園などを運営する学校法人が行っているケースは稀です。**例）栃木県の民間学童保育数は11件、東京都は405件**

そのため地方都市であればあるほど、「教育付き学童保育＝園児募集力の強化」に繋がりやすいのです。

●教育付き学童保育で得られるメリット その5

“職員の定着、離職率の低下に貢献”

前述にも触れたように教育付き学童保育を行うことで、園で働く職員の先生方にとって、子どもが大きくなっても安心して預けてもらえて、教育までもらえる環境があることにより人材の定着と離職率の低下に繋がります。

また一度、離職した職員が短時間のパートとして戻れる環境としても教育付き学童保育を活用することができます。

3. “教育付き学童保育”を行うメリットとは！？

●教育付き学童保育で得られるメリット その5

“ローリスク、ローコストにも関わらず
2,000～3,000万円の大きな収益事業に！”



夕方15時～19時の時間帯で園舎・施設に空教室・空スペースが存在する、また職員の稼働時間に余裕があるケースの場合、大きなシナジー効果が見込めます。

つまり教育付き学童保育の開設＆運営コストを大幅に削減することが可能です。

このように施設や既存の人員の活用により、初期投資500万円以下での開設が可能な場合も有り、収入の半分以上が手元に残るケースがあります。

また前述にも述べたように学童単体での収益だけでなく、「習い事」での収益も上げることが可能です。※下記イメージ

教育付き学童保育の一例		初年度	2年目	3年目以降	備考
売上高(千円)	学童保育	8,100	14,400	18,000	
	習い事	3,080	5,660	6,560	※英語・英会話、プログラミング、キャリア教育
	合計	11,180	20,060	24,560	
経費(千円)	家賃	0	0	0	※既存施設活用型の場合は家賃無し
	人件費	5,040	7,200	9,600	※既存事業のスタッフが兼任
	販促費	1,440	1,820	2,060	
	その他	1,000	1,200	1,500	
	合計	7,480	10,220	13,160	
営業利益(千円)		3,700	9,840	11,400	
累計損益(千円)		-1,300	8,540	19,940	

※初期投資500万円、教育付き学童保育50名定員、単価3万円での想定。習い事は単価0.6万円、80名での想定

以上のように、幼稚園業界にとって、「教育付き学童保育」は、多くのメリットが存在し、今後の幼稚園経営において、外すことはできない可能性を秘めています。

ぜひ、今後の幼稚園経営における戦略の柱のひとつとして、教育付き学童保育の立ち上げを考えてみてはいかがでしょうか？

ここまで冊子をお読みいただいた先生にお知らせです！

**学校法人内木学園 第二薬師寺幼稚園 園長
内木大輔 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、教育付き学童保育事業は幼稚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内木学園 第二薬師寺幼稚園 園長の内木大輔氏をゲスト講師としてお招きします。どのようにして教育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「教育付き」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、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
- ◆教育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

私立幼稚園が取り組むべき、

12歳までの子育て支援事業 を大公開！

主催

(株)船井総合研究所

開催
日時

東京会場 2018年8月2日(木)
13:00~17:00(受付開始12:30)



学校法人内木学園
第二薬師寺幼稚園
園長 内木 大輔氏

【ゲスト講座】200名以上が利用する

12歳までの子育て支援事業

栃木県下野市に幼稚園1園、認定こども園1園、保育園4園を運営。
人口6万人にも満たない地方都市でかつ商圏内における子ども人口の減少や、
加速する保育需要、変化する保護者の教育ニーズなどを踏まえた上で、
行われていらっしゃる“12歳まで通える子育て支援事業”の全貌をお話いた
できます。

【コンサルタント講座】幼稚園が取り組むべきこれからの

“子育て支援事業の形”とは

これからの幼稚園業界においてLTV(顧客生涯価値)、つまり「1人の顧客との
長い付き合い」をいかにして実現していけるかがポイントとなります。ではどのよう
な子育て支援事業でそれを実現していくのかを本セミナーでお伝えいたします。



(株)船井総合研究所
山口 雄大

▶ セミナー講座内容 13:00~17:00 (受付開始12:30~)

	テーマ	講師
第一講座	幼稚園業界の時流、今後について	株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 犬塚 義人
第二講座	【ゲスト講演】 200名以上が利用する 12歳までの子育て支援事業	学校法人内木学園 第二薬師寺幼稚園 園長 内木 大輔氏
第三講座	12歳までの子育て支援事業の 作り方、事例解説	株式会社 船井総合研究所 山口 雄大
まとめ講座	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 犬塚 義人

セミナー申込は裏面の申込用紙をご記入の上FAXをお送りください

日時・会場

東京会場

2018年8月2日(木)

開催時間

開始

13:00

終了

17:00

(受付 12:30~)

申込み締切日

2018年7月31日(火)
17:00まで

会場：(株)船井総合研究所 東京本社

住所：〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

JR[東京駅] 丸ノ内北口より徒歩1分

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。会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人員に満たない場合、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ませんので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様) **27,500円(税抜)** (**29,700円(税込)**)会員企業：(一名様) **22,000円(税抜)** (**23,760円(税込)**)

※お振込みの際は税込み金額にてご入金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。
- 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上でご確認ください。

【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。お振込みいただいた場合にも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

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)

口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウショ セミナークチ

普通 No. 5785132

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。

※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問い合わせ



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)

●お申し込みに関するお問合せ：中田

●内容に関するお問合せ：山口

※ご入金確認後、受講票の発送をもって受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S034674 担当：中田 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
会社名		代表者名	
所在地		フリガナ ご連絡 担当者	役職
TEL	()	FAX	()
E-mail			

※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合は☑を入れてください

メルマガを希望しません ☐

ご参加 氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
1			2	

現在、どのような悩みをお持ちでしょうか？

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、無料個別相談を行います。(ご希望の方は☑にチェックをお付け下さい。)

☐ 無料個別相談を希望する

ご入会中の研究会がありましたら☑をお付け下さい

☐FUNAIメンバーズPLUS

☐各種業種別研究会 ()

研究会)



お申し込みはこちらから

検

【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)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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。