

今後保育事業の成長を
本気で考える株式会社の
経営者様必見!

初期投資**0!** 粗利率**20%**

これからの**保育事業成長の柱**となる

保育所**「受託」**事業とは!?

企業主導型保育事業などで保育マーケット**急拡大中!**
今すぐ参入すべき**保育所運営受託事業**の始め方を大公開

特別インタビュー

株式会社パワフルケア

代表取締役 **黒田 命人氏**

受託数13拠点、売り上げ2.5億円を達成。

企業内・病院内保育所の**“運営受託事業”**で事業を大きく成長させた、パワフルケアの経営ストーリーを完全レポート化!成功の秘訣に迫ります!

特別
ゲスト
講師



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

保育所運営受託事業参入セミナー

お問い合わせNo. S051899

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 お申し込みに関するお問い合わせ: 日田 内容に関するお問い合わせ: 藤澤

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

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。) → **051899**

成功事例

特別成功事例レポート“株式会社パワフルケア(大阪府高槻市)” 保育業界の時代の先を捉え、受託事業 で複数園展開&事業成長を達成!

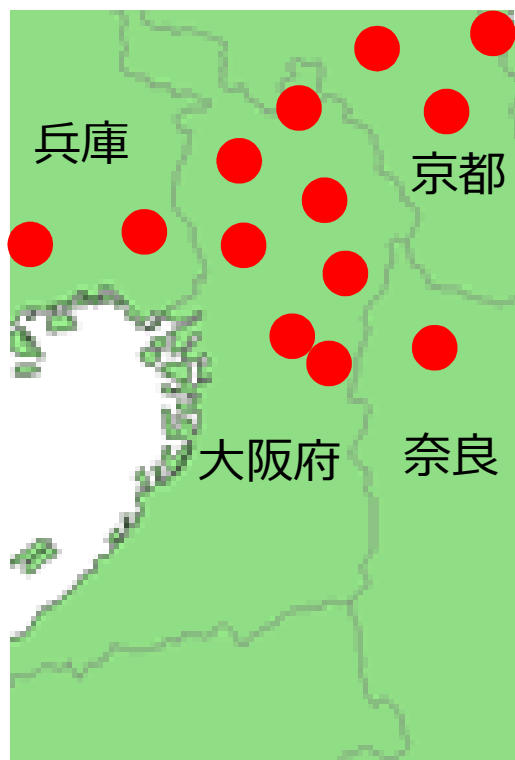
会社名 : 株式会社 パワフルケア
会社設立 : 平成9年3月
所在地 : 大阪府高槻市
代表者 : 黒田 命人
資本金 : 1,000万円
従業員数 : 137人
受託園数 : 13か所
直営園数 : 6か所



代表取締役 黒田 命人 氏

主な受託先一覧

- 社会医療法人 A
A 医療センター
- 医療法人財団 I
J 病院
- 特定医療法人 O
S 病院
- 地方独立行政法人
市立 O 病院
- 医療法人 J
S 病院
- 医療法人 S
I 病院
- 医療法人 H
H 病院



- 社会福祉法人 T
K 病院
- 社会福祉法人 K
K 病院
- 医療法人社団 S
A 病院
- 医療法人社団 S
T 病院
- 医療法人 S
H 病院
- 医療法人 F 病院

Special interview

株式会社 パワフルケア

代表取締役 **黒田 命人氏**

2002年に受託事業に初参入してから順調に
拠点拡大を繰り返し、
2019年8月現在運営受託13拠点で売上2.5億達成。

受託事業を柱に、日経MJ新聞の業種別
サービス総合調査「保育サービス業」部門で
全国26位にランクインするまでに成長された、
パワフルケア様の成功ストーリーがこちら。

保育所運営受託事業をはじめる前の悩みを教えてください。

—パワフルケア 黒田 氏—

当社の保育事業は、平成9年にベビーシッター事業を開始したことから始まります。当初はベビーシッターに加えて、家事代行等も行っていましたが、この事業のみでは限界を感じておりました。

もちろん、当社としても認可保育所や、認可外保育所での参入という方法もありえたと思いますが、認可保育所への参入障壁は高く、また認可外保育所への参入を考えたとしても、初期費用が大きくなりやすいため、参入に躊躇してしまう状況にありました。

当社は株式企業ですので、当然売り上げを上げて、利益を残さないといけません。しかし資源には限界があるので、なかなか投資ができない。そのような投資がなかなかできない中で今後成長するためにどういった事業展開を選択すべきなのか常に頭を悩ませておりました。

その中で、保育所運営受託事業を選んだ理由は何ですか？

–パワフルケア 黒田 氏–

病院内保育所の運営受託は、基本的に病院が保育所を作り、そのなかで、保育運営のみに注力できます。当然、施設整備費は病院などの委託者が負担しますので、**初期投資は0で拠点数を増やすことができます。**

また、2拠点目以降、**ノウハウを転用するだけで拠点数を増やすことが可能**ですので、事業展開がしやすいという点も魅力でした。

さらに受託事業の利益率は約15%程度と、保育業界のビジネスの中でも比較的高利益率のモデルであったため事業成長につなげることができると確信しました。**事業展開をしつつも、初期費用を抑えるという、二つの条件が整った上で、事業成長にもつなげることができるとい点が受託事業参入の大きな決め手**となりました。

保育所運営受託事業を行う上で、苦勞したところは何ですか？

–パワフルケア 黒田 氏–

まずは営業です。そもそも保育事業が本業であったこともあり、参入当時どのような営業を行ってよいのか分からず、**飛び込み営業等を行っていました。**

私たちの場合は、様々なご縁が重なり1つ目の病院とのお付き合いを始めることができましたが、この部分は**仕組化をしっかりとする必要があります。**

また、保育所の運営受託事業を行う中で、**注意すべき点は関係者が増えること**でしょうか。当社では認可保育所の運営も行っているのですが、認可保育所の場合は基本的に、子どもたちへの視点と、保護者への視点を意識することが多いように思います。

ただ、保育所の運営受託を行うと、ご依頼される方はあくまで設置事業者ということになります。そうすると、先ほどの子どもたちへの視点や保護者への視点に加えて、設置事業者様の視点も持つ必要があります。この辺りの調整に関しては気を付ける必要があると思います。

受託事業における成功のポイントと実際の成果を教えてください。

－パワフルケア 黒田 氏－

3拠点目で大規模医療法人様の案件を受注できたことが大きなターニングポイントでした。こちらの病院での実績を評価していただいたことで、**信頼を得ることができ、口コミからの受注が増えました。**

また、**こちらの医療法人様をゲストにお招きして、セミナーを開催しました。**実際にこのセミナーからも1件受注することができ、そこからは口コミとセミナーで毎年1~2件程度拠点数を増やすことができております。

結果的に2019年8月現在での**運営受託数は13拠点で売り上げは2.5億円**にまで成長することができました。

また、日経MJ新聞の業種別サービス総合調査の中の「保育サービス業」部門において、当社は2018年3月期の売り上げで**全国26位にランキング**されました。ランクイン自体は実は9年連続で、ベビーシッター業を運営していたころからここまで成長できたと考えると非常に感慨深いです。

無理のないペースで拠点数を増やして確かな信頼を獲得することが、受託事業において最も重要なことだと思えます。

運営されているなかで、運営受託市場をどのように考えていますか？

－パワフルケア 黒田 氏－

まず、**保育所運営受託の市場は大きくなっていく**と考えています。当社は病院向けに特化しているわけですが、日々、**病院からの問い合わせも増えている状況**です。

その理由としては、ご存知の方も多いと思いますが平成28年度から始まった**企業主導型保育事業**だと考えています。

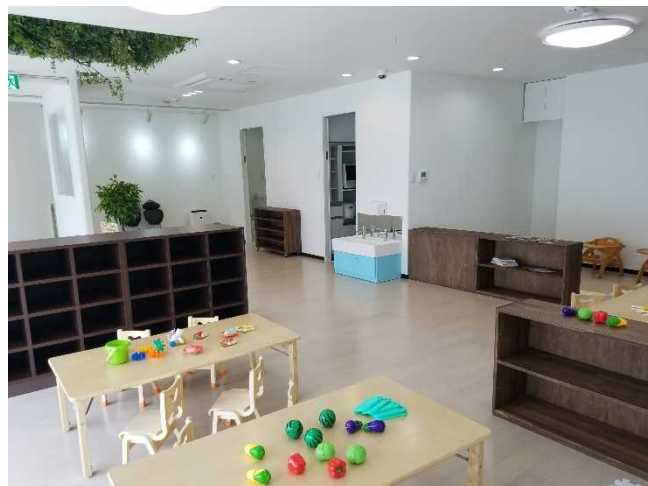
－パワフルケア 黒田 氏－

制度変更など噂の絶えない企業主導型保育事業ですが、いままでの事業所内保育所の制度と比較して認可保育所並みの助成金が出るということもあり、**いままで設置を検討していなかった規模の病院も設置を考え**始めています。

また当社では対応していませんが、**一般の大手企業も保育所運営の受託をしてくれる事業者を探しているという話**もよく聞きます。

また、一方で大手の保育事業者を中心に保育所の運営受託から認可保育所の運営へと事業のドメインを変えているという状況もあり、**保育所の運営受託マーケットが空いている状況**です。

今後も、**市場は伸びていく一方で、競合が少ない今だからこそチャンスが数多くあるのではないかと**考えています。



実際に運営受託している企業主導型保育園

今後の事業展開はどのように考えていらっしゃいますか？

当社としては、現状で保育所の運営受託が13園、派遣を行っている園が3か所という状況です。同時に、小規模を含めた認可保育所の運営も行っております。

今後の事業ドメインを広げていく意味でも、既存の認可保育所や派遣に加えて、新たな新規事業展開も視野に入れていきます。

一方で、**保育所の運営受託事業に関しては、今も多数のお問い合わせをいただけているのと同時に、今まで培ってきたノウハウを活かし引き続き事業の中心**として考えています。

ありがとうございました。

これからますます成長する 保育園の受託マーケットとは

皆様こんにちは。船井総合研究所の堀内と申します。
平成28年度に企業主導型保育事業が始まって以来、
船井総研では**約140施設**の企業主導型保育事業の
開園をお手伝いしてきました。その中で、ご相談の段階から
「保育園の運営を請け負ってくれないか？」

とご相談いただくことがあります。

弊社の場合、運営受託はできませんが、
一緒に委託業者を探すお手伝いをする場合もあります。

なぜそのようなご依頼が増えてきたかという点、企業主導型保育事業の知名度
が上がり、参入が増えてきた一方で、大手企業や、病院等を中心に、委託事業
者がなかなか決まらないケースが増えています。

その理由は、明確で**案件過多により保育事業者も対応が追い付いていない**こと
があげられます。

企業主導型保育事業のみで考えても、平成29年度までに**定員数6万人、
約2600施設**がこの2年で増えました。

さらに平成30年、平成31年度で**定員数5万人、2,400施設程度がさらに増える**
見込みがあり、

保育園運営受託事業のニーズはさら高まっています。

このままのペースで進めば、平成32年4月までに**約700億という大きな受託
マーケット**が創造されるといわれています。

この事業およびマーケットに平成12年という早期段階から参入されたのがパワ
フルケア様です。パワフルケア様が受託事業を伸ばされてきた理由としては

- ①**成長性が高い事業である**
- ②**少額投資で事業展開ができる**
- ③**競合が少ない**
- ④**いままでの保育園運営で培った経験が活かせる**

といった点がありました。

上記4点は、新規事業を考えていく上では重要な要素です。

具体的にその事業のメリットと進め方についてみていきたいと思えます。



株式会社船井総合研究所
保育チーム
チームリーダー
堀内顕秀

受託事業に取り組むメリット

メリット

1 受託事業者の施設整備コスト“ゼロ”！ ～施設整備は設置企業で、受託事業者は保育所運営に専念～

これまで保育園開設をしている企業様はご存知のように、開園における一番のコストは、**施設整備コスト**です。受託事業では開園までの**設置コストは原則、設置企業が負う**ため、貴社は保育所の運営のみに集中できます。また**初期の投資コストが低い**ため事業展開しやすいというのも特徴の一つです。また、受託事業の**粗利率は15～35%**の間で提案されている事業者が多く、**契約期間は1～3年更新**が一般的です。加えて、園児数で事業収入が決まる保育園経営とは異なり、**職員配置数などで受託の請求**をするため、待機児童ゼロの地域であっても、経営が安定しやすいのが特徴です。

メリット

2 保育士が集まりやすい！ ～保育士の事業所内保育所人気は上昇中！～

一般的な事業所内保育所は、新規園での開設になる場合が多いことに加えて、0歳から2歳、19名定員ほどの小規模保育施設のため、園児**一人ひとりにより向き合える**ことができるという理由から、保育士からの人気が高まっています。事業所内保育所のため、認可保育園とは違い、**保護者と保育士の仲間意識が生まれやすい**環境から、**クレームも少なくなりやすい**という特長があります。

メリット

3 待機児童数の影響を受けにくい！ ～一定の従業員の方々の保育ニーズがあれば運営できる～

保育園運営は、保育士確保と同等以上に、**開設予定地域に保育ニーズがあるかどうか**が**非常に重要**になります。そのため、待機児童がいないエリアについては、事業展開をしていくことが難しい場合が非常に多いです。しかし、受託事業では、地域の待機児童数等に関わらず、**勤める保護者のお子様が集まるため、待機児童数の影響を受けにくい**という特徴があります。

また拠点が増えることで、保育士に対しても選択できるキャリアパスが増え**成長意欲のある保育士育成**に繋がっていきます。

受託事業構築のステップ

このようなメリットがある保育所の運営受託事業ですが、次に受託事業を始めるための、事業構築のためのステップを整理してみました。

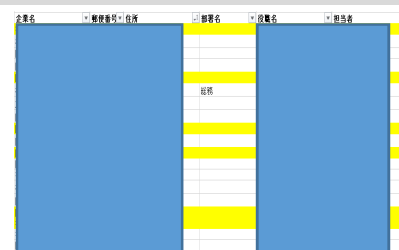
ステップ1. どんな事業にするか！？—事業検証と事業計画の策定—

まず、皆様が新たに受託事業への参入を考える際に、いくつかの不安があると思います。「本当に私たちのような会社に依頼してもらえるのか」「どうやって営業して受注して、さらにサービスを提供できるのか？」など少なからず不安が出てくるはずです。

当然、新たな事業を始めるわけですから、何から手を付けてよいのかわからないものです。そこでまず行っていただきたいのが「**事業を検証すること**」です。まず参入しようと思う地域にどのくらいの需要があるのか？競合になりえるのはどんな企業で、そこと比較して優位に立つことができるか？自分たちの強みは何で、どれだけ活かせるのか？まず声をかけられそうなところとしてどこがあるか？などをまずは検証してみてください。そのうえで、**事業理念とコンセプト、事業計画を策定**していきます。それだけではなく経営数値も重要なので、まずは中期（3か年）でどれだけの**受託数（施設数）、売上、粗利、営業利益、キャッシュフロー、園児数、職員数**を設定していきます。

ステップ2. そして取引先を決める！—ターゲットリストの作成—

次は取引相手を決める、つまり「**ターゲットを明確にすること**」です。それにあたって皆様が事業を展開する地域を設定し、そのエリア内の**ターゲットリスト**を作成します。



企業名	郵便番号・住所	部署名	担当者
		担当	

集客しやすい業種一覧の
顧客リスト作成

ポイントは①**業種** ②**事業規模**の2点です。特にこれまでの経験から分かるのは、「**企業主導型保育事業の開設ニーズの高い業種はある程度限定される**」ということです。これらを考慮して、ターゲットリストを作成します。このターゲットリストが後から出てくるDMやセミナー営業の集客や問い合わせの心臓部分になりますので、非常に重要な工程となります。

ステップ3. 提供するサービスを決める！－開設支援のパッケージ化－

ターゲットリストを固めることができたならそれぞれの顧客に提供するサービスパッケージを作る必要があります。

右図にあるように**契約書の取り決めや業務分担から、設置企業の従業員様へのニーズ調査の設計及び実施のサポートから、助成金申請のサポート、開設準備のサポートまで一貫して保育園開設のサポートをするためのサービス設計**をします。

これら一連の流れに必要な帳票やツールも整備していきます。



ステップ4. 法人営業は2つに絞る！－セミナー営業とWeb攻略－



■セミナーテキスト

提案内容が決まったら、いよいよ営業活動です。受託事業は言うまでもなく「法人営業」ですので保育園の開設に興味のある企業をまず集客しないといけません。そのポイントとなるのが、

①**セミナー営業** ②**Web**の2つです。

特にセミナー営業は経験が少ない方が多いと思いますが、そのための**DM、テキスト、当日オペレーション表の作成、アンケート作成**など必要な工程を構築します。

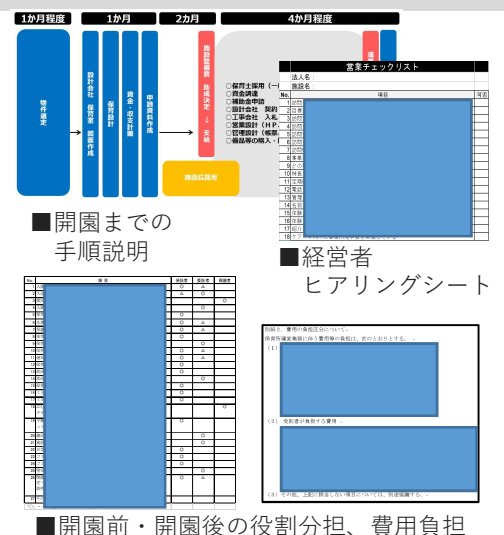
ステップ5. 契約、そして開設準備支援へ！－開設コンサルティング－

受託契約後は、これまで皆様が保育園開設を進めてきた内容と同様です。

目安として**月に1回程度、定例会を実施し、設置企業様と十分なすり合わせをしながら進めます。**

その際に右図のように必要なツールを整備して、不備の無いようにプロジェクトを進めます。

ここでは関係各所を巻き込んだプロジェクトのマネジメント能力も求められます。



経営者向け“保育所運営受託セミナー”のご案内

本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。最後までお読みいただいた方にさらに詳しい内容をお伝えするセミナーのご案内です。

本レポートの冒頭でご紹介させていただいた、株式会社パワフルケア 代表取締役 黒田氏をゲスト講師としてお招きし、『保育所運営受託事業セミナー』を開催させていただきます。

開催日時は10月25日（金） 13:00～16:30

@船井総研芝オフィス10階です。

ご参加希望の方は別添の申し込み用紙からお申し込みをお願い致します。

過去のセミナーにご参加された方の声を以下にご紹介させていただきます。

- ・ 保育運営と委託したいという法人も思っていたが、
- ・ 病院で施設施設の委託を承る様だ。→
- ・ 保育所運営のノウハウを学ぶ機会が得られたことはとても良かった。

受託事業の業務範囲が今更に分かるようになった。
設計、建築に関する知識

無認可をやっていた苦勞がなくなったのは、当社と似ている。
そこから、受託事業に移行したことは、必然もあつたのかなと感じました。

- ・ 運営を任せると、何かと考えるよりも、実行の方がいい。
- ・ 7-イレートのしほり
- ・ 本業にやりやすさのしほり

経営者向け“保育所運営受託セミナー”のご案内

また、当日は下記の内容をお伝えする予定です。

- ① これからの保育業界の動向と最新情報
- ② 企業主導型保育事業の現状と今後の展望
- ③ 受託事業が秘める可能性と今後の受託マーケット
- ④ 受託事業のビジネスモデルの解説と事業成功のポイント
- ⑤ 何から始めたらよいか！？事業の立ち上げステップの詳細を解説！
- ⑥ 保育園開設**ニーズが高い業種のターゲットリスト**作成方法
- ⑦ 集客力を高めるセミナーDMの極意とは！？
- ⑧ 相談が一気に増える**セミナー講座の組み立て方**を大公開！！
- ⑨ **「今すぐ客」と「そのうち客」を見極めるアンケート**作成方法
- ⑩ 「今すぐ客」へ**保育園を始める理由を与えるヒアリング**内容
- ⑪ 保育サービスメニューのメニュー化とパンフレット作成方法
- ⑫ 他社と**差別化を行うプレゼンテーション**資料作成方法
- ⑬ Webからの問い合わせを高める**ランディングページ×PPC**広告
- ⑭ 契約へと結びつける**見積書の作成方法**
- ⑮ 始める前に知っておきたい！**損をしない契約書の作り方**
- ⑯ 契約前に決めておきたい**役割分担・職務分掌設定**のポイント
- ⑰ お金をいただきながら始める**開園前のコンサルティング**の方法
- ⑱ **開設準備の定例会で必要になる帳票・ツール集一式**はこれ！
- ⑲ 開園後、**満足度を高める定例会議**の開催ポイント
- ⑳ 信頼関係を活用して、**紹介案件を増やす方法**！

これから、さらに企業主導型保育事業で開園していく園が増えていきます。

その一方で、保育事業経験がないため、「園児が集まらない、定着しない」

「保育士採用や定着に課題がある」「保育の質を保てない」という事業者の数も増えてきており、その問題点については内閣府の委員会でも指摘されています。

そのようなときに、**すでに保育事業を運営されている皆様が運営を受託し、質の高い保育を提供することでたくさんの子育て家庭、こども、職員を助けられます。**

今回のセミナーは昨年的好评により、再度開催するものです。

注目されている事業でありながら、なかなかこのようなセミナーは開催されません。

大変貴重な機会ですので、是非ご参加いただけますと幸いです。

それでは、皆様と当日お会いできるのを心から楽しみにしております。

