

298社326名の

経営者様が参加したセミナー

認可保育所の新規開園を
都市部エリアで検討されている
保育事業経営者の皆様へ

東京会場 2019年12月12日(木)
株式会社 船井総合研究所
五反田オフィス
13:00~16:30 [受付 12:30~]

都市部エリア初進出!県外初進出の不安解消!

認可保育所開設 ノウハウ大公開セミナー

公募情報

提案作成

開設準備

全国89件の成功事例の分析にもとづいた
地域ニーズに対応するノウハウをお伝えします!

認可保育所開設のポイントをお伝えいたします。



特別
ゲスト講師

社会福祉法人 三愛福祉会
理事長 岩本 一盛 氏

- Step1 事業展開を見据えた採用戦略と組織づくり
- Step2 公募参加・トライアンドエラーでノウハウ蓄積
- Step3 地域ニーズに応える資料分析と提案づくり

成功事例特別レポート在中!詳細は中面にて!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

認可保育所開設セミナー

お問い合わせNo.S053752

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:菅野

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。) → 053752

成功事例

特別成功事例レポート“社会福祉法人三愛福社会(埼玉県羽生市)” 法人の永続経営に向けた事業展開で、 公募選定を経て新設保育所開設決定！

法人名 : 社会福祉法人 三愛福社会
 創業 : 1955年4月 三愛幼稚園設立
 法人設立 : 1974年4月 社会福祉法人設立
 代表者 : 岩本 一盛
 従業員数 : 106名
 認定こども園 : 1施設 (埼玉県羽生市)
 保育所 : 1施設 (埼玉県伊奈町)
 周辺事業 : ・学童保育……………2施設
 ・子育て支援センター ……2施設



— 埼玉エリア —



園名 : きむら認定こども園
 定員 : 250名

- ・2016年4月にきむら保育園を認定こども園化
- ・学童クラブを併設
- ・子育て支援センター併設

園名 : きむら伊奈保育園
 定員 : 110名

- ・2016年4月に公立保育所閉園に伴い、民間保育所を開園
- ・開設にあたっては公募にて選定
- ・子育て支援センター併設



— 東京エリア —

- ◆ 2020年4月に初進出
- ◆ 某区立保育園指定管理者制度にて運営受託
- ◆ 定員96名 + 地域交流室
- ◆ 駅徒歩5分以内 + 園庭付き

法人の永続経営に向けて施設展開を推進した理由

1996年にコンサルティング会社勤務を経て、実家で運営する社会福祉法人 三愛福祉会へ入職し保育・教育業界のキャリアがスタートしました。現場業務等を経験し、2006年、園長に就任し法人・園経営に携わるようになりました。

経営を任される立場として、**法人やそこで働く職員の持続的な成長とその環境を永続的に担保する**ことを中心に考えるようになりました。当法人では学童クラブも併設されているため、長期にわたって地域の方に通っていただけます。その中で、より満足度の高いサービスを提供するために、様々な改革を試みました。

全職員で考え向上させた保育サービスにより、これまで以上に地域の皆様から支持をいただけるようになりました。しかし地域の保育ニーズが徐々に落ち着きを見せ始めると次の課題が出てきました。それは**1拠点運営**であるが故に発生する経営リスクやスキルアップした**職員のキャリアアップが難しい**等といったものです。

そこで、新たな園を開設することで、既存職員のキャリアの幅を広げ、同時に、ニーズが高いエリアに進出することで、さらに**10～20年後といった、次の世代に向けた法人の経営基盤強化を計る**ことにしました。

新園開設に向けて課題となったものとは……

はじめは公募資料作成を、法人内では**理事長業務の傍ら、ほとんど一人**で行っていました。その為、運営全体の内容を伝えることはできても、当法人で行っている現場レベルの良い取り組みが盛り込まれた内容になっていない状態でした。そこで、船井総研のサポートをいただきながら、業務棚卸を行い、理事長自身は経営戦略策定や事業開発等、園長や主任はマネジメントに集中できるようになりました。加えて**園長が公募提案プロジェクトに参加**することも可能となり、より具体的な提案書を作成できるようになりました。

また、**どのエリアに何施設開設**するという計画を**明確にせず**進めたため、思うような結果が得られませんでした。特に案件探しと園経営が成り立つかを判断するには多くの時間を要しました。条件の良い案件が見つかって、**公募段階でプレゼンテーションを含めた提案で勝ち切ることができない**ということが続きました。

どのエリアにこういった形で進出するべきか、どのような提案であれば自治体から選んでもらえるのか、こういった体制で臨むべきか、日々頭を悩ませました。

初進出エリア×公立民営化のハードルを乗り越えることができた理由

事業展開をしていくと決定をしたものの、実際に取り組むと多くの課題に直面しました。**保育所新設募集と物件の兼ね合いが難しく、どうしても場当たりの**に動かざるを得ない状況が続きました。そこで、**意思決定基準を明確にすることで、公募準備に対する限られたリソースを集中することができる**ようになりました。

次のステップでは、自法人の施設がないエリアへの進出であるため、公募要綱のみならず、**自治体の全体の計画までしっかりと読み**、どのような保育・教育が求められているか、地域のニーズを徹底的に研究を重ねました。

あわせて、これまで出し続けてきたが採択されなかった提案書を見直し、地域ニーズにあった提案ができていないかをチェックする必要がありました。この際、船井総研に、**客観的な視点から分析**してもらうことで、出し続けていた**過去の資料をノウハウとして活かせる**ようになりました。自分達では「当たり前」になってしまっている日々の取り組みが強みになったり、全く関係ないと思っていたものの中に地域ニーズに合致した良いものがあつたりと、**新たな発見**が多くありました。

参入エリアを絞り込み、地域に対する理解を深めた上で、提案書作成を行った結果、より具体的な内容を示すことができ、**プレゼンテーションでも審査員の皆様にイメージを膨らませていただけ**るように想いを伝えやすくなりました。

これが実現できたのは **開設計画を固めて、参入エリア×自法人の分析**を行ったことによりますが、園長をはじめとした現場をよく知っている人財がメンバーとして積極的に参画してくれたことが非常に大きなポイントでした。あわせて、法人の**運営強化も進めており、積極的に採用し、育成体制を整備**行ったことで、具体的に異動予定の職員をあげて、実施体制の提案をすることもできました。

今後の保育事業の展開は……

今後は2020年4月に開園を控えている園が、**地域の皆様にファンとなっていた**だけ**のような園づくり**を推進していきます。同時に、既存園との連携を強化し、法人のリソースをこれまで以上に最適化していきます。

さらに、持続的成長法人実現に向けた取り組みとしては、**本部機能を強化し提供サービスの質向上**を図りながら人財育成体制もより強化していきます。あわせて、さらに10年・20年、法人が園運営を継続できるような経営基盤を強化できるような計画を策定していく予定です。

時流を活かした持続可能な経営

皆様こんにちは。株式会社船井総合研究所の菅野瑛大です。

2019年4月より開始された「働き方改革法案」による“残業時間管理”や“有給休暇取得義務化”による勤務・組織体制の見直し

2019年10月より開始された「幼児教育・保育の無償化」による“職員確保難の継続”と“教育・保育の質による競争激化”が始まろうとしています。

三愛福祉会様は、地域に根差して園児の受け入れ人数増を進めシェアを拡大し、さらには学童クラブの運営によりLTV(ライフ・タイム・バリュー)を伸ばした経営をされてきました。

これによって利用者満足度は高まる一方、限られた施設数では、人財育成と各職員のキャリアビジョン実現が難しくなると想定し、

「施設展開」という経営判断をしました。

近隣自治体での新設では、長年1施設で運営してきた良い部分を活かしながらも、一から園を作り上げる過程でフレッシュな視点を持てるようになっていきます。

今までと異なる場所という環境的な側面や新園開設に伴い新たに雇用した職員の法人の考え方にとらわれないアイデア等は、既存園にも活かせることが多く出ています。結果的に、法人全体として、より高品質のサービス提供を可能としています。

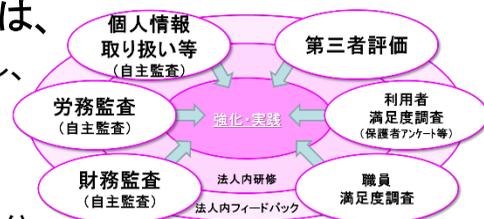
次のステップでは、既存園からは少し離れたエリアへの進出となりましたが、基本理念の「安心そして信頼 すべては子どもの最善の利益の為に」のもと、**「利用者を中心」**に置いた園づくりを研究しました。

その結果、保育所公募・プロポーザルの中でも、通常の民設民営と比較して、競合が増えやすい公立保育所の民営化(運営受託)に選ばれることになりました。

これまでトライアンドエラーを繰り返してきた提案内容の蓄積に加えて、今回の成功ノウハウをもとに、より良い経営環境を実現し、更なる成長を目指して邁進されています。



株式会社
船井総合研究所
菅野 瑛大

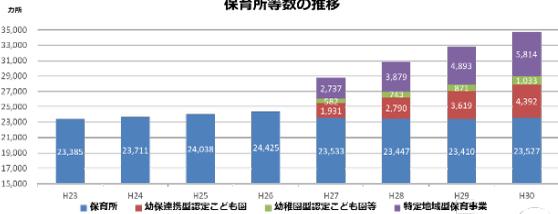


社会福祉法人 三愛福祉会
サービス向上の考え方

- ✓ 職務分掌の整理
- ✓ 業務内容の精査
- ✓ 業務フローの作成
- ✓ ハウスルールの作成
- ✓ 育成体制の構築
- ✓ 残業時間の改善

社会福祉法人 三愛福祉会
働き方改革に向けた取り組み

保育所等数の推移



出典：厚生労働省
保育所等関連状況取りまとめ(平成30年4月1日)

2020年までの<時流>は**保育園開設**です。厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ」によると施設数34,766園、定員280万人まで増えてきました。

残り15万人分整備される計画があります。

本データからいえることは、三愛福祉会様のように、**法人の事業展開として新園を開設するチャンスがある**という事です。今、事業展開をすることで、自法人の利用者シェア(事業収入)を高めることができることはもちろん、法人規模にあわせた組織づくりをしていくこととなりますから、職員が成長しやすい、働きやすい環境を整えるチャンスでもあるのです。

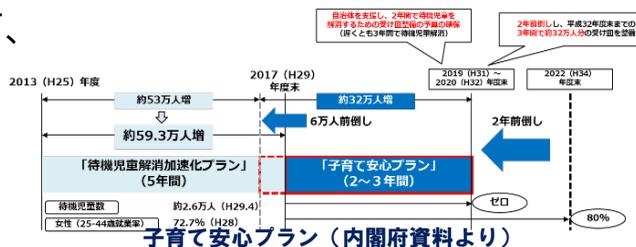
“持続的成長”に向けた新規開園

しかし、内閣府・厚生労働省が整備費予算を付けて、**整備補助を得ながら開所できるチャンス**も残りわずかとなりました。

昨今の経営では理事長先生の考える経営課題も増え続け、課題解決が複雑化しています。

このまま悩みを抱え続けるか、**よりよい経営環境を実現するか**は、理事長先生ご自身の考え次第です。

では、何を変えていけばよいのか＜戦略＞を一緒に考えていきましょう。



---理想の園づくりを叶える認可保育園の創る3つのポイント---

1. 拠点数を増やす

保育ニーズ過多のエリアではドミナント展開を強化し、需給が安定しているエリアの場合はエリア拡大を検討する

2. LTVを最大化し、シェアを高める

地域の利用児童数増加（地域一番シェア）と共に、学童や児童館など関連事業を地域に密着して展開する

3. 強い組織づくり

新サービス開発や広報活動、採用活動などが能動的な園長はじめ主任、現場職員により実行される

1. 拠点数を増やす

まず考えていきたいのは、その**自治体において、就学前の教育・保育サービス提供で一番の利用者数を持つ法人**となることです。

保育供給が不足しているエリアであれば、新たに施設を整備する計画があります。しっかりと情報をキャッチして、新園を設置・運営する法人になっていきましょう。

既に定員数で地域一番化している若しくは、保育の需給バランスが安定化している地域の法人は2つ目のポイントと同時に**新規エリアへの進出**を検討する必要があります。

拠点を増やすメリットはいくつかありますが、そのうちの1つが**経営の安定化**です。他にも、自治体への提案時に、**自園の取り組みを棚卸**するため、体制や提供するサービスを見直し・ブラッシュアップすることができることなどがあげられます。

また、育成した人材の活躍の場を増やすことができます。新園ができれば、園長や主任、各種リーダー等の役職者が必要になりますので、これまで、実力はあるにも関わらずポストの関係でマネジメント層に上がれなかった職員にキャリアパスを示すことができます。

2. LTV (ライフ・タイム・バリュー) を最大化し、シェアを高める

地域一番の定員数を実現できると次に考えたいのは**“ライフ・タイム・バリュー”**です。具体的には、保育関連事業である**学童クラブや児童館の運営**に乗り出し、**子ども事業の圧倒的地位を地域において確立**します。

LTVを伸ばすことは、結果的に施設数も増えるため、上述の「拠点数を増やす」と同様のメリットを享受することにもなります。

一方で、管理・運営数も増えるため、次項の組織づくりが重要なポイントです。

理事長頼りにならない“組織づくり”

ここまでの事業展開が可能になれば、おそらく、地域に住む総人口の多くは、自法人を利用することになります。



役職別業務内容の棚卸

しかし、この時期の課題は、**理事長業務がより複雑化**するため、

A. 理事長業務の委任

B. 園長業務の委任

して、**役職者を育成する“マネジメントシステム”**が必要となります。



業務完了管理システム

もちろん、ツール類も大切ではありますが、**各担当者に報告が上がる仕組み**を作るために、「**①目標設定→②KPI（重要業績評価指標）管理→③報告の体制づくり**」が大切になり、実際のプロセスを経験する中で育成をしていきます。

このプロセスがうまくいくと**“職員の主体性が高まる”**と共に**“理事長の業務は未来を考える”**ことに集中できます。

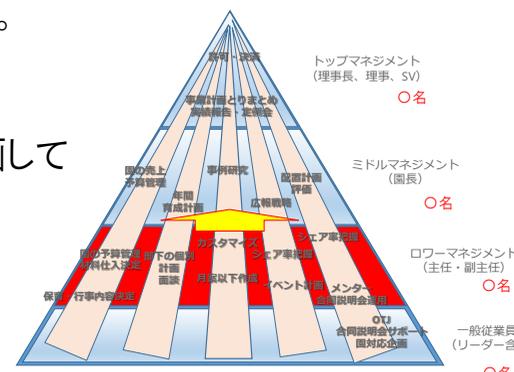
3. 強い組織づくり

事業展開にあたって、施設数が2～3園規模の法人様であると、理事長がほとんど一人で準備を行い、必要に応じて現場の保育士や事務職員のサポートを受けるといった体制がほとんどになります。

岩本氏のインタビュー記事でもあるように、**日常業務と兼務しながらの事業展開**は、計画策定も十分にできないまま、最低限の書類をそろえることに注力してしまう為、**他法人との差別化ができず**にうまくいかないというケースが多くあります。

そこで、新園開設に向けたプロジェクトを立ち上げて、園長や主任はもちろん、関心のある職員には積極的に参画してもらうことが重要になります。

理想は理解しているが、**園長や主任も保育に入っており、プロジェクトに時間を割くことができないという課題**を持つ法人様が多いではないでしょうか。



ボトムアップ型組織システム

三愛福祉会様では、各園長に加えて主任から一般職員まで、プロジェクトに何らかの形で関わってもらえるような**協力体制が築けるようになった後に公募選定**されました。

なぜ、これまで理事長の岩本氏が孤軍奮闘していた業務が、チームで取り組むことができるようになったのでしょうか。

主なポイントが2つあります。

まず、本頁冒頭にあるように、**職務分掌と業務委任**が進んだことにあります。理事長・園長・事務長の仕事を棚卸し、一般職員から主任までで実施できるものを整理しました。これによって、**園長以上はマネジメントや開発業務に集中**することができるようになりました。

さらに、人財採用も本部任せにせず、求職者に寄り添いやすい入職3年目前後の職員を中心としたプロジェクト内で求人票の作成等を実施するようになりました。このように、身近な内容から取り組むことで**プロジェクトに取り組む文化づくり**が次の取り組みに繋がります。

3つのポイントの繋がりを意識する

「理想の園づくりを叶える認可保育園の創る3つのポイント」は、それぞれが独立したものではなく、**連動している内容**です。

つまり、成長し続ける法人・園にするためには、どれか一つだけではなく、全てをしっかりとやり切ることが重要です。

1. 拠点数を増やす
2. LTVの最大化
3. 強い組織づくり

上記3つのポイントをあげさせていただきましたが、**必ずしも1から順番に取り組むべき、というわけではありません。**

各法人様のステップにあわせて、2番から始まるケースもあれば、3番から取り組んでいただく方が効果的なケースもあります。

三愛福社会様の事例では、2→1と進めていきましたが、拠点数を思ったように増やすことができませんでした。そこで、一度、3に対応する組織強化として、園長～現場の全職員が公募プロジェクトに関わるような体制づくりと人材育成を実施しました。その結果、具体的な提案ができるようになり、公募選定につながりました。

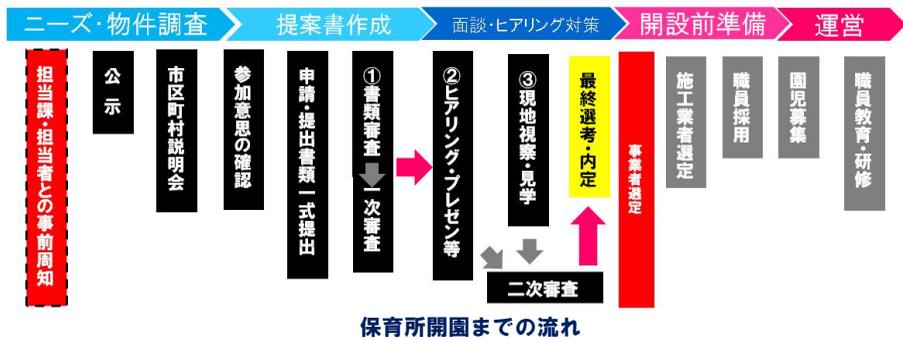
今後は、1・3を同時並行的に進めながら、チャンスを見て2を実施するようになるでしょう。

施設開発のポイント

ここからは、「施設開発」に焦点を当てて解説いたします。
その中で5つのステップがありますので、ご紹介いたします。

- ① 事前調整・事前周知
- ② 提案書作成
- ③ ヒアリング面談、現場視察
- ④ 認可申請(開設前準備)
- ⑤ 運営開始(開園)

の5つのステップに分かれます。



①については、**最も重要な活動**となり、事前活動次第で大きな勝敗の差が生まれます。三愛福社会様においても成功事例として大切である点のお話がありましたが、もし開設したいエリアが具体的にるのであれば、**過去の公募・プロポーザル提案資料を分析**することをお勧めします。

勝率を高める、**認可を受ける上で大切なポイント**は紛れもなく、**②と③**であることは言うまでもありません。

本レポートでは、**②と③のポイント**を手順に沿ってご紹介いたします。



過去のプロポーザルを分析、対策検討

5つのステップを解説する前に、新規解説の必要性を自法人内で整理しましょう。



自法人がすべきことを整理

認可保育所開設に向けた公募・プロポーザルへの一歩踏み出せない法人様が多い声が、やるべきこと・やりたいことが多すぎて**何から進めてくべきかわからない**、というものです。なぜそうなってしまうのか、理由は明確です。事業計画を作成していないと、各種問題が表出化してから対応するという、後手に回った行動になってしまいます。

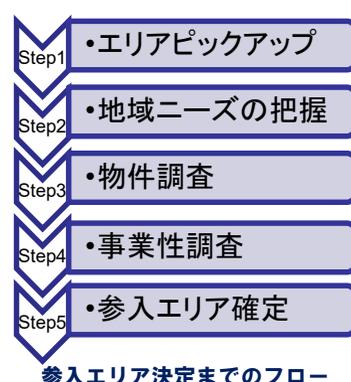
まずは、やること／やりたいことを一覧化し、それらを**重要度と緊急度で内容を整理**します。結果的に、**認可保育所の新規開設は重要度・緊急度ともに高いものになるはず**ですので、具体的な準備を進めることができます。



認可保育園新規開設の事業計画策定

新たに認可保育所を開園することを決めた次は、事業計画を策定していきます。岩本氏のレポートでもあるように、計画がない状態で進めていくと、リソースを有効活用できません。**選択と集中が本事業を推進する際のポイント**になります。

計画内では、今後何園展開していくか、どのエリアに進出していくか、公募・プロポーザルに向けた組織体制をどのようにしていくか、といった内容を整理していきます。



展開数は現在の法人・園運営の体制を見直しながら検討を行うことが重要です。なぜなら、新園の施設長候補はいるか、中核を担ってくれる職員がいるか等、提案上も重要な要素が「人」の部分に詰まっているからです。

新規開設のプロジェクトでは、新規開設目標数を整理すると同時に、施設長候補となる職員の方にも参画していただける体制を整えていきましょう。

あわせて、**公募エリアの絞り込み**が重要となります。新設の計画がある地域という前提条件のみならず、法人本部や既存園からの距離、物件条件を踏まえた**事業収支が成り立つかを見極めて**、早期に注力エリアを決定します。



公募・プロポーザルが発表されるまでの準備

事業計画が固まったら、公募・プロポーザルが募集されるまでしっかり準備をしていきます。次のページ以降にある提案作成だけではなく、同時に実行すべきことをお伝えします。

■自治体との情報交換

物件が見つかったとしても、地域のニーズがなければそもそも公募がかかりませんし、あったとしても選定が難しくなります。適切な立地での提案ができるように、**自治体との情報交換を積極的に実施する**ことが重要になります。

■物件探し

保育所設置の際に、最も重要な要素の1つです。**園運営に適した物件**は、他業種でも好条件のものが多いため**他社に取られないように見つける必要**があります。

本セミナーで、経営戦略上必要なノウハウを学び、ぜひ実践に活かしていきましょう。

Check Point 1次“書類審査”をクリアする**提案の4原則**とは？

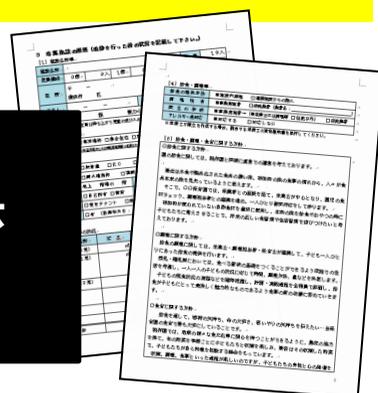
提案書<様式>には、**記載方法が重要**であり、

1. 法人が大切にしている「こだわり」や方針
2. 「こだわり」や方針を実現するための具体的手法の提示
3. 使用しているツール等の提示
4. 取り組みから得られる効果・効能、保護者満足の声

の**順序**で提案書に**しっかりと記入していく必要**があります。

また、**次の7つは確実に記載する必要**があります。

- ①給食・アレルギー食の提供方法、園児の健康管理方法
- ②職員採用の実現性、職員の資質向上するための研修
- ③安全・衛生管理の計画と発生時対応方法
- ④危機管理の計画と発生時対応方法
- ⑤保護者支援の取り組みと発生時の対応方法
- ⑥地域との連携の考えと具体的な取り組み
- ⑦市区町村が大切にしている保育内容の実現、独自のこだわり



【申請書類の一例】

大項目	【テーマ・中項目】
	テーマ・中項目に関する 基本的な考え方 (テキスト)
	基本的な考え方を 実現するためのPDCAの視点で、具体策の提示 (簡条書き)
	具体策のイメージ 実際に使用しているツール類の提示 (画像貼り付け、書式貼り付け)
	具体策から得られる効果・効能 (テキスト・簡条書き、証明するデータ)

様式の書き方のコツ

上記7点に加えて、「**個人情報の取り扱い**」と「**コンプライアンスへの考え方**」といった内容を重要視する自治体が増えてきています。いち早く、こうした項目を網羅することで、極端に独自性を出すことなく、**基本的な部分で差別化**を図ることができます。

Check Point 1次“書類審査”の**評価点を高める5つのポイント**とは？

次に、様式に**記入した内容の実現が可能**であるという事実を審査委員に理解してもらう必要があります。

これまでの公募・プロポーザル結果を自治体から聞いてみると**評価点数が高い法人の共通点**は、**様式で計画している内容を実現できるツールや規則をしっかりと整えている**ことです。

1. 対応手順が明確な運営マニュアル
2. 保護者の声収集と保育内容の改善報告書
3. 職員の研修計画および研修実施報告書
4. 個人情報保護などの運営管理規定
5. 第三者評価の受診結果の報告書



の5点に関して、しっかりと整備・準備していくことが重要です。 **【評価を高める5つの道具箱】**

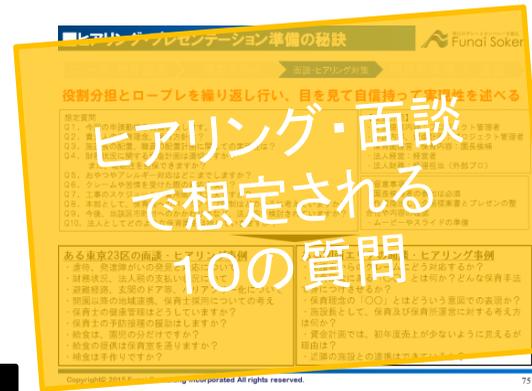
特に、**運営マニュアルの整備は、評価が高い**ため、衛生管理・安全管理・危機管理マニュアルは整備していきましょう。具体的なマニュアルはセミナーでご覧いただけます。

Check Point 2次審査“ヒアリング”で必ず聞かれる5つの質問とは？

書類審査が終わると“ヒアリング・面談”となります。

最終関門といってもよいのがヒアリング・面談のため、「誰が」「何を」答えるのかをしっかりと準備していかなければなりません。

これまでの支援経験から10ほどの質問があることが分かっており、どの法人形態でも共通で必ず聞かれることは、



【10分類された質問内容】

1. 応募動機は何か？
2. なぜ、当自治体で開設したいのか？
3. 保育内容のこだわりは？
4. 職員採用の目処は？
5. 職員の定着・資質向上の取り組みは？

の5つです。

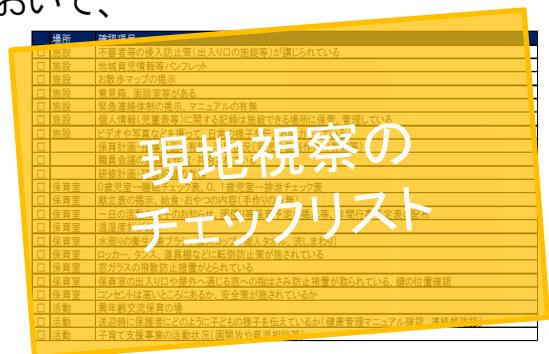
セミナー内では、これまでの**2次審査で受けた質問の事例と回答例**をご紹介します。

Check Point 2次審査“現地視察”でチェックされる4つのポイントとは？

自治体や保育所形態(小規模保育又は認可保育所)によって異なりますが、ヒアリング・面談の前後に保育園の現地視察が行われる場合があります。

施設、保育室内、給食室、園児活動の4つのポイントにおいて、

1. 調理室や水周りの衛生管理
2. 保育室や調理室の
3. 保育室や事務室内の危機管理
4. 園児や職員の健康管理



【現地視察チェック項目】

がしっかりと管理できているかを確認されます。

自治体では、**現場視察のチェック項目**を持っており、評価委員4名程度が書類やヒアリング内容との整合性、管理体制の審査を行います。

視察前には、4つの管理体制がしっかりと整っているか施設を確認しましょう。

評価委員のなかには、保育士に本日の受入児童数を確認してくる方もいます。そのため、日頃から**現場との意思統一をしておく必要があります。**

認可保育所開設セミナー

申し込み多数につき、これまで参加出来ていなかった方も必見！
これまで、298法人が参加したご好評のセミナーを開催！

認可保育所開設の事業者選定から職員による早期自立運営を実現する方法を大公開！
2016年から直近の時流まで具体的な保育所開設ノウハウをたった1日に凝縮！

東京会場

2019年12月12日(木)
13:00~16:30

※会場の都合上、先着30名限定とさせていただきます。
満席になる前にお申し込みください。

ここまでお読みいただきありがとうございます。

このレポートでは、保育所開設から職員による自立型保育所運営、拠点展開に関わる重要な取り組みをご紹介します。

意欲のある理事長、園長先生であれば、すぐに実現できるものばかりです。
1日で認可保育所開設のすべてがわかるようにプログラムを構成しています。

- 法人・園経営を考える上で整理すべきポイント
- 事業展開における認可保育所開設の位置づけとは？
- 保育所開設の公募・プロポーザルに向けた事前準備のポイント
- 自治体や地域の保育ニーズに対応するためのポイント
- 自法人の強みを活かして、“参加すべき”公募・プロポーザルの条件とは？
- 説明会で聞くべき質問内容、要綱の見るべきポイントとは！？
- 書類整理や作成で抜けてはならない“比較と提案”とは？
- 選定委員へサプライズを与えるプレゼンテーションのポイント
- 自治体が必ず見る園見学“20の視点”とは！？
- 多くの応募の中から“職員を選べる”船井流採用方法とは！？
- 開園準備と複数園の運営を早期に安定化させるポイント

たっぷり3時間半に渡って、保育所開設のポイントをセミナーでお伝えしていきたいと思えます。ただし、会場の都合上、ご用意できる席は30席のみとなっております。

そして、今回のセミナー料金は、**一般企業1名様30,000円(税抜)**、**会員企業1名様24,000円(税抜)**です。

これまで5回公募セミナーを実施してきましたが、**過去298社326名の方に参加**いただきました。当社で確認できているだけで、全国各地の参加者の内、**64施設の小規模保育又は認可保育所を開設**いただいております。

ぜひこの機会に、**よりよい保育環境を創っていきたい法人様、地方から都内の進出を検討**されている法人様にご参加いただき、成果につなげていただければ幸いです。

株式会社船井総合研究所

菅野 瑛大

東京会場

2019年12月12日(木)

開催時間(受付12:30より)

日時・会場

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開始 終了

13:00 ▶ 16:30

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

講座内容

第一講座 「保育業界の動向」 講師:伊藤沙穂理(船井総研・グループマネージャー)

第二講座 「特別ゲスト講座」 講師:岩本一盛氏(社会福祉法人三愛福祉会・理事長)

第三講座 「認可保育所開設に向けて準備すべきコトとその方法」
講師:菅野瑛大(船井総研・保育グループ)

第四講座 「本日のまとめ」 講師:伊藤沙穂理(船井総研・グループマネージャー)

受講料

一般企業:(一名様)30,000円(税抜)(33,000円(税込))

会員企業:(一名様)24,000円(税抜)(26,400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く場合がございます。
- 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。それ以後のお取消しの場合は、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にも関わらずお手元に届かない場合は、下記申込み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)普通預金 口座番号:5785705
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)

●お申し込みに関するお問合せ:日田

●内容に関するお問合せ:菅野

FAX 0120-964-111 (24時間受付中)



※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。

【お申込みはこちらから】

お問い合わせ No. S053752

認可保育所開設セミナー

FAX:0120-964-111

FAXお申込用紙

【ご記入欄】

担当者:日田

ご参加会場	東京会場 (船井総合研究所 五反田オフィス)			12月12日(木)
フリガナ		フリガナ		
法人名		代表者		
所在地		(役職:)
フリガナ		代表TEL:		
連絡担当者		代表FAX:		
		所属・役職		
		携帯電話:		
		E-mail:		
	参加者氏名	所属・役職	参加者氏名	所属・役職
フリガナ			フリガナ	
フリガナ			フリガナ	

「セミナーで具体的にこんなことを聞きたい!」というご要望があればご記入ください。※出来るだけご意見は反映させていただきますが、必ずその内容を盛り込むとは限りませんので予めご了承ください。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい) ●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】

- 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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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・コミュニケーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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。