

待機児童0時代への突入に向け「成長戦略を創りたい」！
2020年度こそ、「学童保育参入に向けて動き出したい」！
とお考えの法人様へ

次年度動き出すならまだ間に合う!!

ご好評につき、2019年度ラストセミナー追加開催決定!

第2回 補助金を活用した

学童保育事業 参入方法大公開!

特別
ゲスト
出演

東京都内で**保育所22カ所**
学童保育所5カ所運営

株式会社 アンジェリカ

- ✓ 学童保育事業の実績0から競合他社の多い**都内で参入**を達成!
- ✓ **3年間**で**5カ所**の学童保育所を新規開設!
- ✓ 学童指導員離職率が常勤非常勤合わせて**7%**!

成功事例**特別レポート**在中! 詳細は中面へ

代表取締役

末永 勝久 氏

日時 2020年2月28日(金) 13時00分~16時30分

場所 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス JR五反田駅西口より徒歩15分

【補助金を活用した学童保育事業への参入セミナー】 お問い合わせNO: S055574

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

TEL: 0120-964-000 (平日 9:30~17:30)

FAX: 0120-964-111 (24時間対応) 申込に関するお問い合わせ: 日田

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

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。) → **055574**

特別書面成功事例レポート



株式会社
アンジェリカ
colors(放課後子
ども育成事業)
営業課長
原 弘和 氏

児童館、学童クラブ指導員の経験を経て、2016年4月に株式会社アンジェリカへ入社。子どもの放課後を充実させるべく学童保育事業に参入する。現在関東で5施設の管理を行っている。



理念

多様化する保育ニーズに対応し、子育て環境の充実を図り、子どもたちの育成に貢献します。

先を見据え会社として学童参入を決意！しかし…

2016年当初、株式会社アンジェリカでは某自治体にて補助金を活用した学童保育所（以下、放課後児童クラブ）への参入を試みており、私は応募施設の施設長候補として入社しました。しかし、公募では選定されず参入は失敗…。そこから「放課後子ども育成事業部」が立ち上がり、放課後児童クラブへの本格参入に向けて動き出しました。

なぜ、民間学童でなく放課後児童クラブだったのか

学童保育事業の参入を目指したのは、運営している保育園に付加価値をつけたいという思いがあったためです。しかし、当初始めた民間学童は経営がうまくいかず、思うように児童が集まりませんでした。そこで、補助金をもらいながら安定的に運営ができる放課後児童クラブへの参入を試みることになりました。



都内では競合多数、参入時期としては後発組…。

都内では、民間への委託が既に進んでおり、参入の余地がありませんでした。特に公募プロポーザルでは、保育園の実績はほとんど関係なく、学童の運営実績を求められました。多くのプロポーザルでは「1年以上の放課後児童クラブの運営実績」が求められ、**参入の資格すらありません**でした。

そこで完全に後発組であった私たちがまず取り組んだことは、

- ①民設民営の放課後児童クラブに参入し、学童の実績を作ること
 - ②手当たり次第、参入条件に当てはまるところへ応募すること
- でした。

提案書の作成でも、当初は非常に苦労しました。特に…

- ①正解がわからない：ボリュームや見やすさなど、ゴールがないものを作っていくのは大変でした。
- ②提案できる内容がない：新規開設ですと、書ける内容があまりないと思いますので、情報の少なさにも苦労します。



2017年4月に放課後児童クラブの参入に成功！

民設民営1施設、公設民営1施設を開設することができました。

応募したプロポーザルは10自治体16カ所にも及びます。

参考となるかはわかりませんが、公募に手を挙げる際に私たちが苦労した点を3点ご紹介します。

①現場視察で紹介する施設がないこと。

②公募要件で実績を求められた場合参加できないこと。

③施設長候補が確保できないこと。

新規で施設長候補を立てるときは、弊社では施設が獲得できていない時点で施設長を採用していたため、コスト面で非常に重くのしかかっていたことを記憶しています。保育士資格などを有していて、他の施設でも働ける、替えの利く立場で職員を雇用する必要があると感じます。

このように、公募に応募することへの労力は大変でしたが、チャンスのある公募に手を上げ続けることは、実績作りとしてはとても重要な業務でした。

colors西元町学童保育所（民設民営）



自治体への営業活動を開始！

自治体の動向を探るためにも、毎年欠かさず行っていることが自治体への営業活動です。東京都は23区以外もすべて訪問し、事前に公募情報を引き出したり、今後民間への委託の意向があるかどうかを伺っています。情報収集のためだけではなく、法人として放課後児童クラブに参入しているということを知ってもらうためにも、この自治体への営業活動は重要になります。自治体への営業活動の上で重要なポイントは下記3つです。



1. 民設民営の補助金を出してもらえるかどうか。

2. 自治体の長期計画を教えてもらう。

※今は直営で実施しているが、委託を考えているなど

3. 自社が受託した際のメリットをお伝えできるように、事業プラン、マニュアルを作成しておく。

また、自治体への営業は、公募が始まる前の年度初め（4月・5月）に毎年足を運ぶことが必要です。所管課の担当者が変わること
で自治体の方針も変わることがあるためです。

落ちても諦めない！3年間で5施設の開設に成功！

地道な営業活動による情報収集と、チャンスがあれば公募に応募し続けた結果、3年間で5施設（民設民営2施設、公設民営3施設）開設することができました。公募は手を挙げ続けることが、自治体に対して参入の意思を示すことに繋がります。一度落ちても諦めず、次につなげていくことが大切です。

放課後児童クラブを運営するメリットとは？

今後の少子化を見据えたときに、保育園だけを運営していてもいずれ経営が成り立たなくなってしまうことに法人として危機感がありました。ただ単に今運営している保育園に付加価値をつけようとすると、コンテンツを展開するための講師を雇ったり、設備を整えたり、何をするにもお金がかかります。

薄利であったとしても、補助金をもらいながら事業を行うことができる放課後児童クラブに参入していくことは、近隣保育園にとっては付加価値となり、法人にとっては安定して事業の幅を広げることのできるチャンスとなっています。

現在運営している放課後児童クラブのうち、「colors桜台二丁目学童クラブ」と「田柄小ねりっこ学童クラブcolors」については、アンジェリカ保育園の近隣に位置しており、保育士と学童指導員が日常的に連携しています。学童の行事に保育士がお手伝いに行ったり、午前中手の空いている指導員が保育園のプールの片づけを手伝ったり、人財の有効活用にもつながっています。

放課後児童クラブ事業は、保育園に比べ整備が遅れており、今後益々の需要に伴い整備されていきます。整備が完了してからでは参入のタイミングは遅く、整備を進めている今が最後の参入のチャンスであり、なるべく自治体の民間委託初年度に参入していくことが重要になります。

この放課後児童クラブの参入を契機に、児童館や交流センターなどの指定管理に挑戦してきたいと考えています。また、放課後児童クラブの受託を積極的に展開し、保育園がある地域に参入するだけでなく、**放課後児童クラブに参入した地域に保育園を作ることも検討していききたい**と考えています。

人財の確保と職員が辞めない組織づくり

放課後児童クラブを展開するうえで、最も重要なのが「施設長」の採用です。プロポーザルの二次審査のプレゼンテーションでは、施設長候補の出席を求められることもあり、公募においては重要な役割を担います。

つまり、施設の獲得が確定していない段階でも施設長候補の採用が必要になります。保育士として勤務している方を候補にするとしても、新規で採用するにしても、獲得できなかった場合は保育園で働いてもらう覚悟を持ってもらう必要があります。学童で働きたいという思いと同時に、法人の目指す方向性に理解を示し、賛同してくれる職員を確保していかなければなりません。

アンジェリカでは放課後児童クラブに勤務している**常勤、非常勤職員の離職率が7%**となっており、この人手不足の時代に常に職員を充足させることができます。



保育園・学童の運営を通じて 選ばれ続ける法人運営を考える



待機児童0時代への突入に向け
「新たな成長戦略を創りたい」
保育園以外に「新たな事業の柱」を確立したい
子育て支援事業の幅を広げたい

株式会社船井総合研究所

保育・教育支援部

近藤 めぐみ

こんにちは！株式会社船井総合研究所の近藤めぐみです。

株式会社 アンジェリカ様の学童保育事業への展開の手法、いかがでしたでしょうか？「次は学童！」と漠然と考えていながらも、何から始めて良いかわからない、そもそも実態が良く分からず動き出せていない方もいらっしゃるのではないのでしょうか？そしてそうこうしているうちに、自治体では民営化が始まり、気づけば近隣の法人が学童保育事業を始めていたなんてことも…。

学童保育事業は、国が学童待機児童ゼロを目指す2021年度末までにいかに先発で参入できるかが勝負です！そこで、法人運営に活かしていただけるよう、下記のようにポイントをまとめました。

ポイント① 保育所の拠点展開の限界…次のステージへ

学童保育事業は①自治体から支給される補助金を活用した放課後児童クラブと②近年「ネオ学童」と呼ばれる民間企業が独自に運営する学童の大きく2つに分かれます。

放課後児童クラブは、この学童保育は全国で25,328カ所あり、全国の小学校よりも多く地域に存在しています。しかしながら、学童保育の待機児童はなんと全国1.8万人！増加傾向にあり、まだまだ足りないのが現状です。

今年度国の施策として「新・放課後子ども総合プラン」が策定され、2023年度末までに約30万人の受け皿を新たに整備する方針が掲げられています。

このような背景から、学童保育事業を検討される事業者様がいらっしやいますが、この業界の実態が見えない、どのように参入していけば良いかわからない、補助金を活用した参入の仕方自体がわからないというご相談をいただきます。今回は、補助金を活用した放課後児童クラブの参入の仕方についてお話をさせていただきます。

補助金を活用した放課後児童クラブは公設民営で業務委託や指定管理者として運営する方法と、民設民営で運営する方法があります。しかし、その参入のためには認可保育所と同様プロポーザルによる審査があります。法人様の中には、自治体から学童保育をやってもらえないか、というお声がけをいただく方も少なくはない状況ですが、「公募にかける人員がおらず、中途半端な状態のまま公募を迎え、これまでの結果は惨敗」「資料は通ったがプレゼンテーションで他の法人に負けてしまい施設展開が未だ目途が立っていない…」というお声をよく聞きます。

しかし、先述のレポートにあるように、放課後児童クラブへの参入を検討するのであれば国が整備の拡充を進めている今が最後のチャンスです！現在の認可保育所を運営する中で、今回お伝えする放課後児童クラブの運営は、

- ・ 保育園の運営ノウハウを生かしながら、事業の幅を広げられる
 - ・ 学童保育を近隣に設置、参入することで、（学区内の）保護者はその保育園に通わせ続けたいと思えるきっかけがつかれる
 - ・ 学童保育所を運営することで様々な分野を学んだ人財が雇用できる
- といったメリットを持っています。

ポイント2 子どもの人数に左右されない?! 安定した委託料

学童保育の中でも先の方でお伝えした放課後児童クラブの場合、子どもたちの人数にかかわらず委託料・指定管理料が支給されるため、収入面では安定していると言えます。また、同様に委託・指定管理の場合には設備投資が無いことも大きなメリットです。

おおよそ、業務委託の場合運営にかかわる費用は、人件費が約7割程度を占めています。多くの場合、家賃や水道光熱費は自治体が負担し、業務委託料のなかに含まれないため、固定費となる法人負担額が保育事業と比較して少ない状態です。

これまで、先にご説明したネオ学童（補助金を受けずに行う学童）と比較をすると、委託などで補助金をもらいながら運営することで法人負担は大幅に減少します。

ポイント3 放課後児童クラブへの参入を契機に、次の事業展開へ

学童保育を運営することで、株式会社が運営する認可保育所が最もメリットとを感じるのは「ローリスク・ローリターン」で新規事業に参入できること、そして次の児童館や多世代交流センターの委託や指定管理への参入のチャンスを広げ、地域の子育て家庭に愛される法人づくりをかなえることができるということです。



ポイント4 放課後児童クラブは自由に何もできないのではないかと…？

「放課後児童クラブは事業者の特色を出してはいけないのでは？」、「何もできないのでは？」というご質問をよくいただきます。その答えはズバリ「NO」です。子ども達のために、自分たちだからこそできる教育や独自の活動を展開していくことは、プロポーザルにおいても求められます。では、なぜそのように感じてしまうのか…。

それは、この放課後児童クラブは「子ども達だけではなく地域の子育て家庭やそれを取り巻く自治体のニーズ」を満たすことが求められているからです。「地域のニーズ」をしっかりと把握したうえで、事業者の持つ強みをどのように生かせるのか、地域の課題解決のために事業者としてできることは何かを考え、実践していくことが重要です。

まず、何から始めるか？！

- 1. 参入検討中の自治体の公募状況の確認**
- 2. 自治体への営業活動**
- 3. 収支の想定、参入の可否判断**
- 4. 配置予定職員の放課後児童支援員認定資格研修の受講**
- 5. プロポーザル対策**

学童保育事業への参入にご興味がある法人様、
次の頁をご確認ください！

レポートをお読みいただいた理事長・園長様への特別なご案内



認可保育園を運営されている法人様限定 学童保育事業 参入セミナーのご案内

**ご好評につき追加開催決定！学童保育事業への参入を徹底解剖！
2020年2月28日（金） 東京会場**

ここまでレポートをお読みいただきありがとうございました。

今まで保育園を運営されてきている法人様であれば、学童保育所の立ち上げはそう難しいものではないかもしれません。しかしながら、最短で事業を成功させるためには、力をかけるべきポイントに専念し、スピード感を持って成果を出すことが必要だと考えます。

また、すでに成功されている方の事例を基に自法人独自の「認可保育園×学童保育所」の運営方法を今後検討していくことが、今後待機児童が0になっても選ばれる法人運営の基盤を築くことが出来ると考えております。現在認可保育園と学童保育所をすでに両方運営している法人様も、ぜひ一度セミナーに足を運んで気づきを得ていただけましたら幸いです。

今回のセミナーは誌上でもご紹介した株式会社アンジェリカの末永勝久氏と、学童事業の参入に寄与された原弘和氏ご登壇いただき、学童保育所の展開に至るまでの経緯や、認可保育園と一緒に運営するからこそ得られる地域、自治体、職員、保護者、子どもたちから必要とされる法人運営についてお話いただきます。

**待機児童0になっても地域で選ばれる法人になるために、
認可保育園と学童保育所を運営する方法をぜひ、聞きにいらしてください。**

当日セミナーでお伝えする内容 ～全20テーマ～

1. 保育業界の最新動向
2. 学童保育所の最新情報
3. PEST分析でわかる！学童保育所における国の施策
4. 今後増えてくるのはどのような学童保育所なのか？！
5. 認可保育所とどう違う？従事する職員の特性や資格の違い
6. 株式会社アンジェリカが運営する学童保育所大公開
7. 実際に運営してみて分かった、認可保育所と学童保育所の運営体制の違いとは？
8. 参入するためにやるべきことは？
9. 実体験から学ぶ！認可保育所✕学童保育所の運営で得られたメリットとは？
10. 学童保育所の運営のポイントとは？
11. 直営から引き継ぐ際の職員の採用と育成
12. 放課後児童支援員を雇用することでできる人財の有効活用とは？
13. 学童保育所と認可保育所の参入の方法の違いとは？
14. 徹底解説！学童保育所の公募に必要な条件とは
15. 公募要項、仕様書の確認の際のポイントとは
16. 成功している学童保育所とそうではない学童保育所の違いとは？！
17. どのように始めるのか？自治体との確認方法
18. 公募対策で絶対に抑えるべき条件とは？
19. 子育て支援機関としての役割を考える！
20. 学童保育所の収支シミュレーションを大公開！

講師紹介

第一講座：保育業界の動向と学童保育業界の最新情報大公開



株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 近藤 めぐみ

東京学芸大学大学院卒業後、大手保育事業会社に入社。入社後6年間、公設民営の学童・児童館の開
設、運営管理、プロポーザル業務に携わる。
船井総研入社後、公立学童（放課後児童クラブ）の参入へのサポートを中心に従事する。

第二講座：＜スペシャルゲスト＞3年間で5個所の学童を解説！その方法を大公開！



株式会社 アンジェリカ
代表取締役 末永勝久 氏

マンション、商業施設、オフィス等、内国不動産事業に従事。サブ事業部を立ち上げ、熊本・阿蘇の天然水を首都圏に届ける事業を展開。
2016年より双日グループとなった（株）アンジェリカに2017年から出向し、2019年6月に代表取締役社長就任。現在に至る。



株式会社 アンジェリカ
営業課長 原 弘和 氏

児童館、学童クラブ指導員の経験を経て2016年4月に株式会社アンジェリカへ入社。子どもの放課後を充実させるべく学童保育事業に参入する。現在関東で5施設の管理を行っている。

第三講座：学童保育事業参入のためのポイント

株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 近藤 めぐみ

第四講座：まとめ講座



株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 保育グループ グループマネージャー 伊藤 沙穂理

船井総研に入社後、採用や評価制度、研修を主としたマネジメント支援をさまざまな業種で実施。4月に実施している新入社員研修には、毎年100名を超える新入社員が参加している。
保育業界においては、保育園の立ち上げを中心にコンサルティングを行い、認可・認可外ともに立ち上げ経験を持つ。また、立ち上げ後の職員フォローとして女性目線でのサポートにも定評がある。
近年は評価制度構築運用、企業主導型保育所の立上げ、開園後の園児募集や職員マネジメントなど、幅広くコンサルティングを行っている。

日時・会場

東京会場

2020年2月28日(金)

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

開催時間(受付12:30より)

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。

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、お申込み後速やかをお願いいたします。
- 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。
- 会員企業様とは社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus、スタンダードプランは除く)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。

お振込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:5785462
口座名義 カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ 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

FAX 0120-964-111 (24時間受付中)

●内容に関するお問合せ: 近藤



名簿年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。
また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

【お申込みはこちらから】

※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。

お問い合わせ No. S055574 補助金を活用した学童保育事業への参入セミナー

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)			2月28日(金)
フリガナ		フリガナ		
法人名		代表者	(役職:)	
所在地	〒 -		代表TEL:	
			代表FAX:	
フリガナ	所属・役職	携帯電話:		
連絡担当者		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らない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)
●社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus、スタンダードプランは除く) ●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リレーションズ・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)

検

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。