

株式会社の保育業者の
事業成功レポート!

認可外保育所1園から地域特化型 保育所運営 受託事業

に参入し、たった5年で熊本市中心に
9園開設した事業の秘訣を大公開!

企業主導型保育事業・院内保育設置推進でマーケット拡大中!

企業や病院に代わって、事業所内保育所を“**運営**”する

設備投資0の受託事業とは?!

地域特化だから!

□コミ・
紹介案件多数!
販促費のかからない
営業体制へ!

急な人員不足にも
全園からヘルプ可能な
効率的な体制が実現!
人件費最適化に貢献!

キャリアアップの
機会提供が増える!
優秀な職員のさらなる
成長、離職防止へ!



特別ゲスト講師 有限会社 IQキッズ 代表取締役 **藤田 正樹** 氏

熊本市を拠点に、認可外保育所1園、企業主導型保育事業1園、企業内・院内保育所(運営受託)7園を展開する。さらに令和2年に1園運営開始予定。保育所運営受託事業参入から5年、今では□コミや紹介から運営受託の依頼が絶えない“地域一番”の企業となっている。

保育所運営受託事業セミナー

お問い合わせNO: S056724

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

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合せ】 日田

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。)→ **056724**

成功事例

特別成功事例レポート “IQキッズ(熊本県熊本市)” 保育業界の時代の先を捉え、受託事業で複数園展開を実現！

商号 有限会社 IQキッズ
会社設立 2004年10月
所在地 熊本市中央区安政町4-13MKビル2F
代表者 藤田正樹
資本金 3,000千円
従業員数 90名(パート・アルバイト含む/2019年12月現在)
事業内容 認可外保育園運営・事業所内保育所受託運営
直営保育園法人利用契約・保育園開設支援事業
病児保育シッター派遣・臨時出張イベント託児
幼児向け教育サービス事業・保育事業コンサルティング



★ 熊本市



主な事業所

医療法人悠紀会 悠紀会病院
IQキッズゆうき園
平成29年8月運営開始

熊本整形外科病院
園名未定
令和2年度開園予定

九州産業交通ホールディングス(株)
くまもと城下町保育園
当社直営認可外保育施設
令和元年9月運営開始

IQキッズスクール
当社直営認可外保育施設
平成17年4月運営開始

株式会社カーリーノ
IQキッズうとシティモール保育園
令和元年7月運営開始

熊本リハビリテーション病院
くまりはキッズガーデン
平成26年12月運営開始

株式会社鶴屋百貨店
鶴屋保育園エンジニア
平成29年7月運営開始

株式会社鶴屋百貨店
鶴屋保育園スマイリア
平成27年4月運営開始

くまもと森都総合病院・
大腸肛門病センター高野病院
大江の森保育園
平成29年4月運営開始

独立行政法人労働者健康安全機構
熊本労災病院 ひまわり保育所
平成28年6月運営開始

認可外保育所 1 園だけではこの先不安だった・・・



I Qキッズ様は創業からしばらく認可外保育所1園のみで運営されていましたが、保育所の受託事業参入までの経緯や背景をお話を教えてください。

－ I Qキッズ 藤田 氏－

2005年に認可外保育所として熊本市中央区に開園し、2012年まで認可外保育所1園で経営をしてきました。開園からの3年間は本当に大変でした・・・。ご存知のように認可外保育所は国や自治体から補助金が出ないことがほとんどで、私たちも一部市からの補助をいただいていたが、運営を安定させるほどの金額でもなかったこと、そしてやはり最初は認知度も低く、地域や保護者から信頼を勝ち得るまでにはどうしても時間がかかるため、本当に苦しい時期がありました。



IQキッズ 藤田 氏

7年ほど認可外保育所の運営をしてきた中で、**認可外保育所 1 園で事業を継続していくことに対する不安や限界**もありました。

そんな中、**2012年春、ある熊本県内のリハビリテーション病院から相談が入り、病院内に保育園を作りたいというお話をいただいた**のです。しかし、私たちはあくまで自分の園を運営してきただけで、他人の保育園を運営するノウハウも自信もない・・・

そこで思い出したのが、2009年に船井総研からあった1通の案内でした。そこには**「今後成長する企業・病院内保育園の運営受託事業を立ち上げる方法」**という内容が、そこには書かれていました。決してこの事業に参入しようという強い思いがあったわけではないのですが、不思議と頭の片隅にずっと残っていたのです。

絶対に受注するために東京へ…コンペで選ばれるために

そして、2012年5月、すぐに船井総研に連絡して、船井総研の東京事務所まで足を運びました。

そこで今回の経緯を一通り説明し、受託事業に対して、しっかりと知識や経験があると思ったこと、また、その時は到底一人ではどうにもならないことは分かっていたので、保育業界専門のコンサルタントにコンサルティングを依頼することになりました。

そしてその病院内保育の運営を受託するための作戦を一緒に考え始めたのです。



改めて振り返ってみて、受託事業へ参入において大変だったことは何でしょうか？

－IQキッズ 藤田 氏－

最大のハードルはコンペがあることでした。当然私たちは、コンペというものは未経験でした。さらに、私たちを含めて、2社でのコンペだったのですが、実はもう1社は保育業界では知らない人はいないような大手企業が参加していたのです。

「でも、いくら大手だとしても、何が何でも私たちが受注してこの病院の保育園を受注したい！」

これが本音でした。

だからこそ、選ばれるためにはどうすればよいか、非常に悩みました。

そして、船井総研のコンサルタントと一緒に、自分たちの保育理念や想いを伝えるべく、コンペに向けたプレゼン準備を始めました。

念願の受注決定！いよいよ開設の準備がスタート！

そして…プレゼンの結果、**私たちに任せてもらえることになったのです。**
その時の感情は今でも鮮明に覚えています。

「私たちの想いや保育が理解してもらえた！」

「大手企業よりも私たちを選んでもらえた！」

結果が来てすぐに船井総研に電話をしました。

本当に一生忘れられない瞬間です。

しっかりとした前準備が、大手企業に勝つポイントになったと思っています。

そして、それから1年半後の2014年春の開園の運びとなりました。



受託事業が本格的にスタートしてからは、どのように準備されたかを教えてください。

－ I Qキッズ 藤田 氏－

設置企業である病院の事務の方々や設計会社と定例会を設けて頻繁にやり取りをしました。

具体的には、**職員様へのアンケートの実施、要望の把握や図面のチェック、保育内容や行事の決定、職員様向けの説明会、必要備品の精査など・・・**

一般的に保育園を開設する際に必要になること以外にも、**企業内・病院内保育所の開設ならではの工程**もたくさんあり、当初は色々と苦労したことを覚えています。

セミナー営業でさらなる事業展開へ



2014年から5年間で受託事業を展開されて現在では熊本県内で9園を展開されるなど、順調に事業を展開されていますが、事業展開する上で力を入れられていることはありますか？

－IQキッズ 藤田 氏－

先ほど申し上げたリハビリテーション病院での実績を評価いただくことで、信頼を得られているように思います。また、熊本を代表する百貨店での運営受託もさらに大きかったですね。

もちろんこれまで、船井総研と**様々な営業のアプローチ**をしてきました。

そのひとつが**セミナー営業**です。

ここ数年、毎年1回、セミナーを主催しています。

ここでは、実際に私たちが運営させていただいている設置企業のご担当者様をゲスト講師としてお招きして開設前から開設後の様々な成果など、実際の事例をお話いただいています。

このセミナーからは毎年数件のご相談をいただき、実際に受託契約へと繋がっています。

さらに、**企業主導型保育事業がスタートしてからは、様々な企業様のご参加やご相談が増えるようになりました。**

また、コンスタントにHP等のWeb媒体からのお問い合わせが入るようになってきました。

現在はお蔭様で地域での口コミもあり、**広告をかけなくても、既存のお取引先のご紹介などで引き合いやお取引**が続いており、リスティング広告はほとんど使用しておりませんが、これらを活用することで案件はまだまだ増やせると思います。



2016年に開催したセミナーのDM

企業理念の実現のために受託事業で安定成長を続ける！



最後に、藤田様の考えられている、今後のIQキッズ様の展開や構想を教えてください。

－IQキッズ 藤田 氏－

施設数が増えると同時に、社員数も当時の10名から90名まで増えました。

しかし、**私たちは単に事業や企業規模を拡大させることを目的にしていません。**

私は、何よりもスタッフを大切に思っており、スタッフに負荷がかかったり、しわ寄せが出てまで拡大をする気はありません。

施設数だけを見ると拡大優先に捉える方もいるのですが、私としては持続的な安定成長だと捉えていますし、熊本市に絞った拠点展開はスタッフにとっても働きやすく、働き甲斐のある環境づくりにつながっていると考えています。

実際に**地域に特化した拠点展開を行う**ことによって、**スタッフにキャリアアップの機会を提供**することができています。また、夜勤のヘルプ体制等、スタッフ同士で助け合うことができるのも、地域特化のメリットだと考えています。おかげさまで**離職率はここ数年一桁を維持**しております。

私たちは企業理念でもある、**“熊本に根付いて、熊本に子育て支援で貢献する”**という想いがありますから、熊本から外に出るつもりもありません。

7年前には認可外保育所1園だった私たちが、5年前に本格的に**「受託事業」に参入**し、今では僅かながらではありますが、**熊本という地域に貢献できるようになった**のです。

今後のビジョンとしても引き続き、熊本に子育て支援で貢献し、会社としても無理ない、持続的成長を図っていきたいと思っています。

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。船井総合研究所の西村と申します。

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150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ませんか？」

とご相談いただくことが多くあります。



株式会社船井総合研究所
保育グループ マネジメントチーム
チームリーダー 西村優美子

なぜそのようなご依頼が増えてきたかという、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るからです。

その理由は、明確です。

それは、**案件過多により保育事業者も対応が追い付いていない**から。

企業主導型保育事業に限っても、平成30年度末までに定員数8.6万人、約3800施設がこの3年で増えました。

さらに来年の新規募集では1,000~1,200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。**

また、新規開園の運営受託のみならず、運営委託会社の変更を検討されている企業主導型保育事業を含む企業内・院内保育所をお持ちの大手企業や病院もいらっしゃるため、**マーケットは年々拡大しています。**

受託事業のメリットは大きく上げると、

- 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**保育園運営で培ったノウハウが活かせる**
- ④**一定の従業員の利用ニーズにより、待機児童数の影響を受けにくい**

といった点があります。

しかし、IQキッズ様は受託事業の中でも、**地域に特化した受託事業**にこだわり展開されています。

ここからは具体的にそのメリットと進め方についてみていきたいと思います。

※企業主導型保育事業の運営受託に関しては5年以上の保育事業経験を求められる可能性もあり、ますます担い手が減る可能性もあります。

“地域特化型”の受託事業に取り組むメリット

受託事業の最大のメリットは**設備投資が0**だということ。

低投資での拠点展開が可能となります。

特定の地域に特化した展開には**さらなるメリット**が！

メリット

1 口コミ・紹介案件により販促費Down

本来、受託事業を展開するためには、セミナー開催や、飛び込み営業、WEB広告運用等様々な販促活動が必要です。しかし特定のエリアに特化した展開を行うことで、**委託元からの口コミが自然と広がり、紹介による受注や指名での受注機会**が増えます。結果的に、**販促費の削減**につながります。

メリット

2 効率的な人員配置で経営安定性UP

現場職員については、職員が同じ地域に住んでおり、どの園でも勤務可能な体制が組めるため、各園での急な人員不足に対応するためのヘルプ体制を組みやすく、**過剰な人員を抱える必要がなくなります**。また、営業活動、採用活動、各園の巡回等が求められる本部職員においても、複数エリアに展開する法人に比べて営業活動や採用活動を効率的に実施できるため、少数精鋭での運営が可能となります。保育事業の支出の多くを占める**人件費を、サービスの質・保育の質を落とすことなく抑える**ことができます。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、園児数の変動の影響を受けにくく、**経営が安定しやすい**のが特徴です。（受託事業の**粗利率は15～35%**が目安です。）

メリット

3 キャリアアップの機会提供で 職員のモチベーションUP

特定の地域で、さらにスピード感をもって拠点を増やせることで、**職員のキャリアアップを応援できる環境**が早期に整います。転勤が不要となるため、すべての職員にキャリアアップの機会があらわれ、**成長意欲のある保育士の育成**につながります。様々なキャリアパスが提案できるようになり、**職員の離職防止**にも寄与します。

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、サービスを提供するのか？」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。

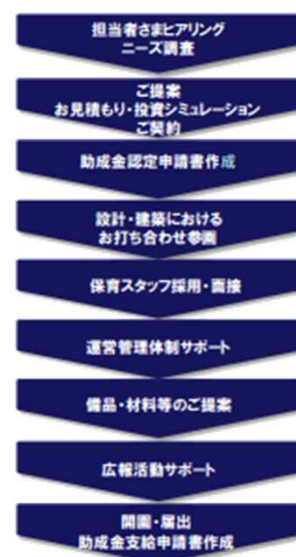
ポイントは①**業種** ②**事業規模**の2点です。特にこれまでの経験から分かるのは、「**企業主導型保育事業の開設二一ズの高い業種はある程度限定される**」ということです。これらを考慮して、ターゲットリストを作成します。このターゲットリストが後から出てくるDMやセミナー営業の集客や問い合わせの心臓部分になりますので、非常に重要な工程となります。

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、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くてはなりません。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。

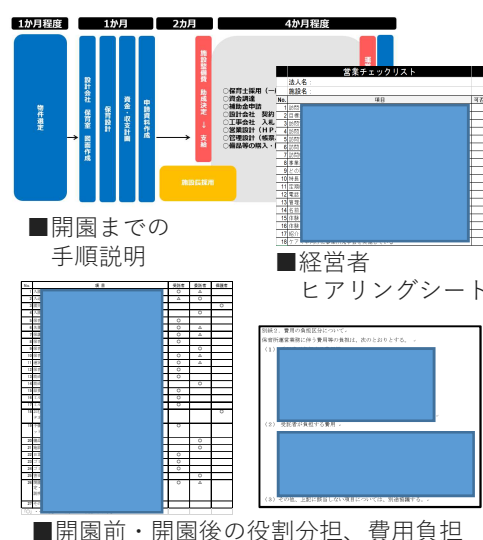
特にセミナー営業は経験が少ない方が多いと思いますが、そのための**DM、テキスト、当日オペレーション表の作成、アンケート作成**など必要な工程を構築します。

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。



経営者様向け “保育所運営受託事業セミナー”のご案内

東京会場

2020年2月25日（火）

会場の都合上、先着30名のご参加となります。満席になる前にお申し込みください。

本レポートの冒頭でご紹介させていただいた、有限会社 IQキッズ 代表取締役 藤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。

当日セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えします。

- 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子どもや保護者を助けることができるのです。**

今回のセミナーは昨年の好評により、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。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。

東京会場

日時・会場

2020年2月25日(火)

TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目8-16 新橋町ビル
JR東京駅 八重洲中央口 徒歩1分

開催時間

13:00

▼

16:30

受付12:30より

・話事情により、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かねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般:(一名様)30,000円(税抜)(33,000円(税込))

会員:(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、お申込みを取り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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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。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 No.5785987

口座名義 カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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。

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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:日田 ●内容に関するお問合せ:西村

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください

※WEBからのお申込みは
クレジット決済が可能です

お申し込みはこちらから

※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. S056724

保育所運営受託事業参入セミナー
【ご記入欄】

FAX:0120-964-111

担当者:日田

FAXお申込用紙

ご参加会場	東京会場 (TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター) 2月25日(火)			
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 ●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、船井総研グループ・レトリレーションズ・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)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。