

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

保育事業で拠点展開
売上拡大していきたい
経営者様必見

2020年12月
2021年1・2月
WEBセミナー開催!

これからの**保育事業成長の柱**となる
保育所運営受託事業

企業主導型保育事業などで保育マーケット急拡大中!
受託事業**成功の秘訣**、保育所運営受託事業**参入の方法**、を大公開

特別インタビュー

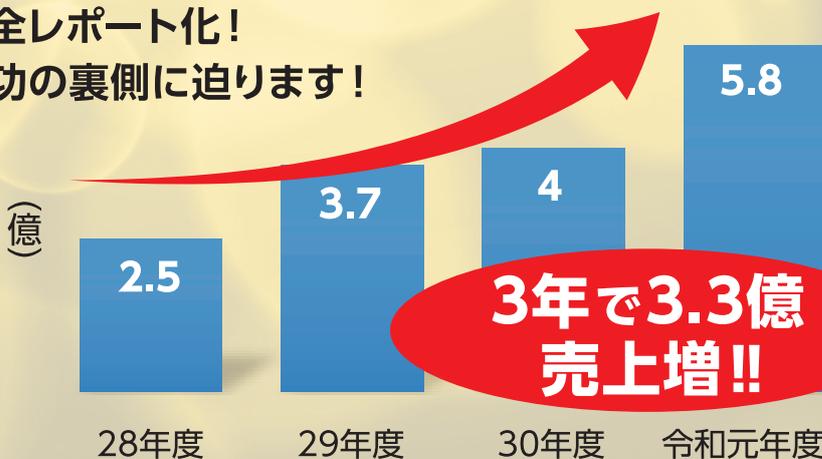


株式会社 パワフルケア
代表取締役 **黒田 命人** 氏

大阪を拠点に、保育所運営受託、認可保育所運営、
保育士派遣等の事業を展開

受託数12拠点、売り上げ5.8億円を達成。

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!
成功の裏側に迫ります!



【webセミナー】保育所運営受託事業参入・拡大 お問合せNO：12月 S066876 / 1月・2月 S067325

2020年 12月14日(月) 12月15日(火) 2021年 1月22日(金) 2月3日(水)

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)

申込みに関するお問合せ：日田
内容に関するお問合せ：銭(せん)

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。)

066876

成功事例

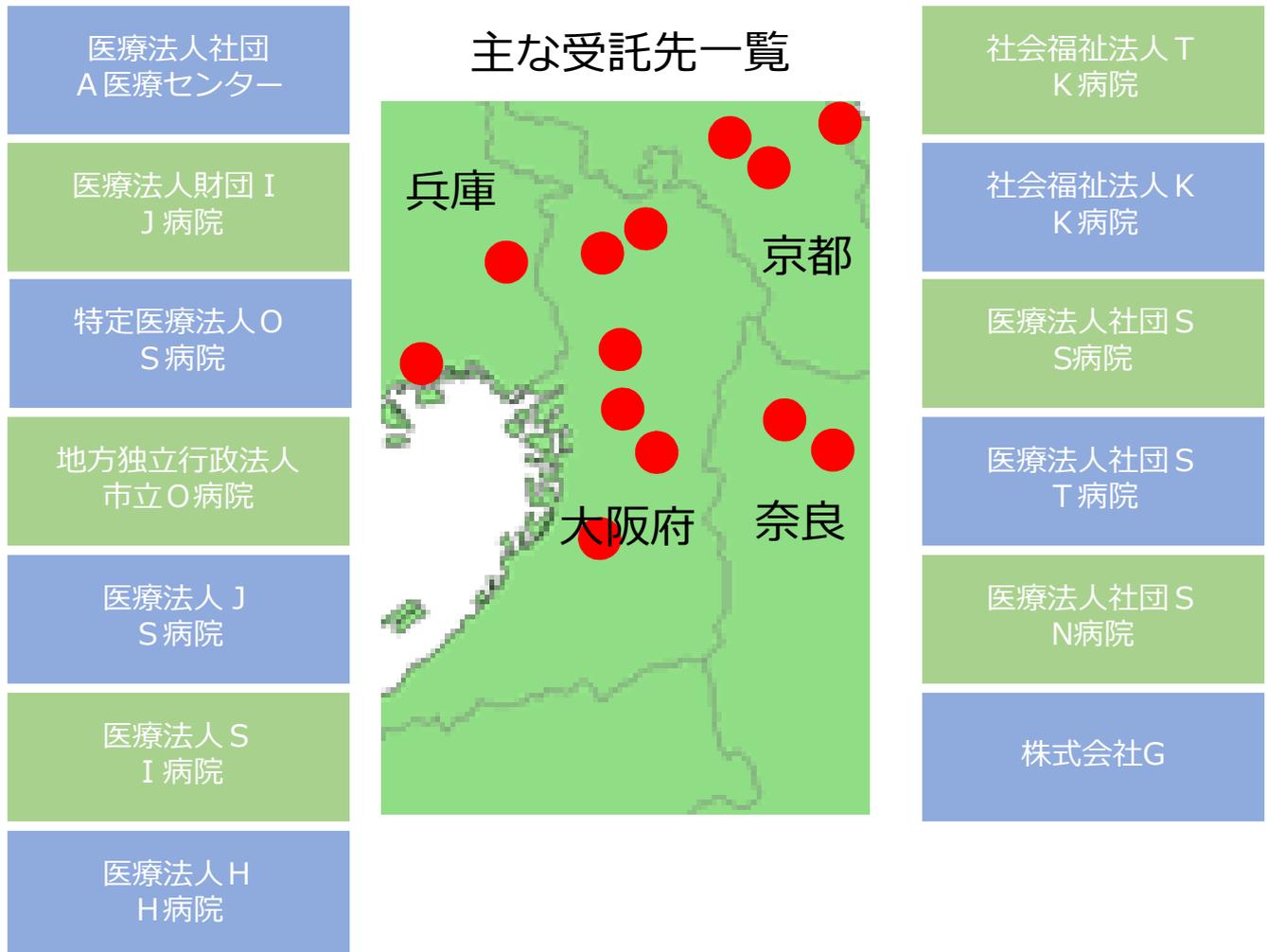
特別成功事例レポート“株式会社パワフルケア(大阪府高槻市)” 保育業界の時代の先を捉え、受託事業 で複数園展開&事業成長を達成!

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 : 150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



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、
令和元年度時点で受託13拠点で売上5.8億達成。

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、設備投資は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う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年終了時点での**運営受託数は13拠点で売り上げは5.8億円**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います。

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病院による新設も増え、委託の考えも珍しくなっています**。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。



実際に運営受託している企業主導型保育園

今後、**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。

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4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。船井総合研究所の銭と申します。

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200施設以上**の企業主導型保育事業の申請・開設をお手伝いしてきました。

ご相談をいただく中には、医療・福祉業界の方、人材サービス業の方、保育事業を既に実施されている方等、多種多様な事業者様がいらっしゃいました。

大半は**職員採用**や**定着**を目的としており、実際に保育所をオープンされた事業者様からは、「採用活動に良い影響を受けている」といったお声もいただき、保育所が企業へ与える影響は大きいと感じます。

企業主導型保育所は既に3,817施設、定員86,354人分が助成決定を受けています。※平成31年度末時点

現在、保育の受け皿の拡大と共に、**保育の質の確保**が求められている中で、「**保育園の運営を請け負ってくれませんか？**」

このようなご相談を受けることがあります。新規参入で保育事業をスタートされる事業者様の中には、園運営に関して不安を抱えており、運営自体を委託しようとする方も少なくありません。実際に、企業主導型保育所で開園している施設の内、約25%は委託運営によるもので、受託事業のマーケットは拡大しているところです。

この受託事業に平成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いままでの保育園運営で培った経験が活かせる **④競合が少ない**
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。

次頁より、具体的に事業の特徴と進め方についてみていきたいと思えます。

※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ており、ますます担い手が減る可能性もあります。



株式会社船井総合研究所
保育・教育支援部
銭 洲佳

新園開設による拠点展開のハードルは高い

認可保育所や企業主導型保育所など、整備・運営に対して助成金がおりの施設を設置するためには、市町村や国からの承認が必要であり、地域によっては新規施設の整備は落ち着き、拠点展開のハードルは高まっています。その他にも、

1. 建設費や用地取得費の準備
2. 用地・物件の確保
3. 競合がいる中で、公募により選定される難しさ

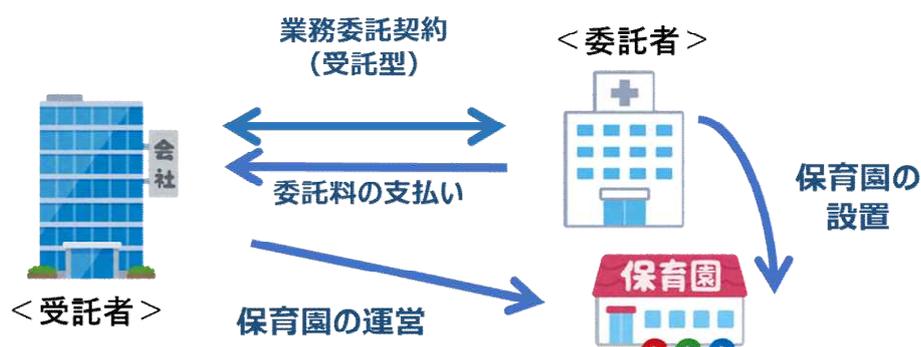
上記3点のうち、どれか1つでも課題に感じている場合、**新園開設で直営園を増やす選択肢も持ちつつ、是非受託事業も検討**ください。

特徴

1 受託事業は BtoB事業

保育所設置は、開設予定地域に保育ニーズがあるかどうか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、拠点展開をしていくことが難しい場合が多いです。受託事業では、これから保育所の開園を検討している企業様、既に保育所を開園している企業様にアプローチをしていくことで、**拠点展開の可能性を広げ**ることが可能です。

現時点で、受託事業に取り組まれていない方の中には、「私たちに依頼してもらえるのか」という不安もあるかと思います。受託事業の実績が無い場合でも、保育所運営経験があれば委託したいというケースも多いため、保育事業者が受託事業に取り組むハードルは低いといえます。まずは、事業計画を立て、**WEB**や**セミナー**を通して、受託事業を行っていることを周知することからスタートします。



の特徴

特徴

2 受託事業者の施設整備コスト“ゼロ”！

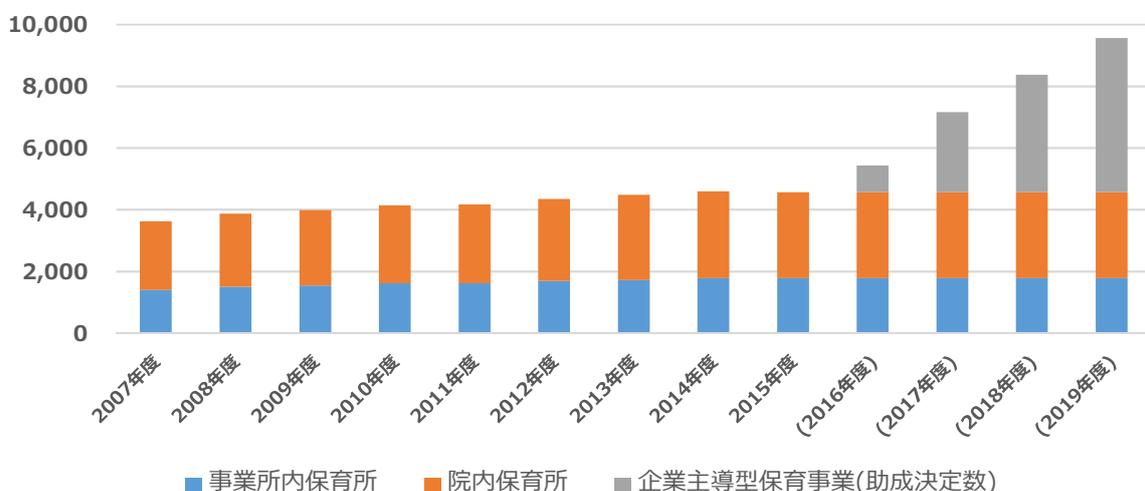
これまで保育所開設をしている企業様はご存知のように、開園における一番のコストは、**施設整備コスト**です。しかし、受託事業では基本的に施設整備コストを負担する必要はないのです。**設置コストは、設置企業が負担**、運営を業務委託により受託者側が担う契約とすることで、受託者は保育所の運営に集中することができます。**初期の投資コストが低い**ため事業展開しやすいというのも特徴の一つです。

特徴

3 待機児童数の影響を受けにくい！

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多いです。しかし、受託事業では事業所内保育所を中心に委託を受けるため、地域の待機児童数等に関わらず展開をしていくことができます。**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**という特徴もあります。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。

事業所内保育所数推移



■ 事業所内保育所 ■ 院内保育所 ■ 企業主導型保育事業(助成決定数)
児童育成協会 企業主導型保育事業助成決定一覧
https://www.kigyounaihoiku.jp/wp-content/uploads/2019/08/H30_jyosei_20190809-01.pdf
厚生労働省 平成 29 年度 認可外保育施設の現況取りまとめ
<https://www.mhlw.go.jp/content/11907000/000522194.pdf> をもとに、船井総合研究所試算

受託事業を成功させるポイント

ポイント1. 保育士を採用できるか？

保育所直営で、必要なことに**保育士採用**が挙げられます。皆様の中でも、採用が紹介経由で採用コストがかさむ、受託できても採用できるのか？という不安はあるのではないのでしょうか。そこで、**応募数を最大化し、1人当たりの採用コストを抑える**ためにどうすればよいか。方法の1つに「**IndeedやSNS広告など適切な媒体活用**」が挙げられます。自社採用サイトを作成し、紹介会社等の媒体を介さずにダイレクトに求職者にアプローチできる環境を整える、動画やSNSを使用し、求職者が求める情報を増やすなどの取組は、新卒・中途採用どちらにおいても有効です。

ポイント2. 受託事業で利益を残すことができるのか？

受託事業での売上は委託者からの委託料が主です。受託事業で利益は出るのか？その答えは、適正な委託料設定ができていくにかかってくると思います。そこでまずは、**保育所の収入構造を知る**ことが重要です。企業主導型保育事業を例にあげますと、各種加算を付加していくことで定員12名規模の園でも年間**3,000~4,000万円程度**の収入を助成金で得られます。認可と遜色ない助成金収入が見込めるのです！次に支出を試算した後、**利益率は15~35%**の間で提案されているケースが多いのですが、自社では利益をどの程度残したいか踏まえて、収支シミュレーションを行い、委託料の設定・提案を行っていきます。

ポイント3. 効率的に事業展開はできるのか？

企業主導型保育所数の増加に伴い、受託事業者も増加しましたが、1社あたりの受託園数(企業主導型)は、1~2園がほとんどです。営業活動がうまくいかない、案件を増やすことができない事業者様も多くいらっしゃいます。受託事業における営業活動のポイントは**ターゲット選定から提案までの仕組みを確立**することです。仕組化できていても上手くいかない場合は、提案方法や内容を見直しボトルネックを探する必要があります。受託の実績が既にある場合は、**口コミ**も発生しやすく、企業に対しての**知名度**や**信頼度**も向上しやすいいため、実績の打ち出しも効果的に行えるとよいでしょう。

経営者様向けセミナーのご案内 【WEB】保育所運営受託事業参入・拡大

WEB開催

2020年

12月14日（月）

13:00～15:00（ログイン開始12:30～）

12月15日（火）

16:00～18:00（ログイン開始15:30～）

2021年

1月22日（金）

10:00～12:00（ログイン開始9:30～）

2月3日（水）

16:00～18:00（ログイン開始15:30～）

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。

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 黒田命人氏をゲスト講師としてお招きし、

『保育所運営受託事業参入・拡大セミナー』を開催させていただきます。

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。

受託事業の業務範囲が今のところ、下の2点、
設計、建築に関する業務

・ 保育運営を委託している法人か、思っていたより多い。

・ 病院で施設管理の業務を知りたかった。→

・ 保育所運営のノウハウを学ぶには、このセミナーが最適だと感じた。

・ 177を参考に、何らかの形で参入したいと考えている。→ 完全な方が多い。

・ 7-7のノウハウ

・ 本業に参入するためのノウハウ

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 受託事業のメリットデメリット
- ⑤ 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
- ⑥ 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！
- ⑦ 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
- ⑧ 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
- ⑨ 委託料設定のための考え方
- ⑩ 他社と差別化を行うプレゼンテーション資料作成方法
- ⑪ 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
- ⑫ 契約へと結びつける見積書の作成方法
- ⑬ 始める前に知っておきたい！損をしない契約書の作り方
- ⑭ 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
- ⑮ 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
- ⑯ 応募数を最大化する採用手法
- ⑰ 開園後、満足度を高める定例会議の開催ポイント
- ⑱ 信頼関係を活用して、紹介案件を増やす方法！

企業主導型保育事業で開園した園が増えた背景で、

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。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】保育所運営受託事業参入・拡大 お申込用紙

《お問い合わせNo》
2020年12月 : S066876
2021年1月・2月 : S067325

開催要項

日時	オンライン開催	お申込期限：12月10日（木）	開始	終了
		2020年 12月14日 （月）	13：00 ▶ 15：00	（ログイン開始：12：30より）
		お申込期限：12月11日（金）	開始	終了
		2020年 12月15日 （火）	16：00 ▶ 18：00	（ログイン開始：15：30より）
		お申込期限：1月18日（月）	開始	終了
		2021年 1月22日 （金）	10：00 ▶ 12：00	（ログイン開始：9：30より）
		お申込期限：1月30日（土）	開始	終了
		2021年 2月3日 （水）	16：00 ▶ 18：00	（ログイン開始：15：30より）

●本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください、
※各日程同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

受講料	一般価格	税抜 20,000円(税込 22,000円) / 一名様
	会員価格	税抜 16,000円(税込 17,600円) / 一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長online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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。		

お申込方法	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。 または、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. 066876を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 <p>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</p> <p>TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)</p> <p>●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 銭(せん)</p>	<p>【年末年始休業のお知らせ】 12月28日（月）正午～1月5日（火）まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問合せには1月6日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。 ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。</p>
------	--	--

お申込みはこちらからお願いします

2020年 **12月14日(月) オンライン**
【申込締切日12月10日(木)】

2020年 **12月15日(火) オンライン**
【申込締切日12月11日(金)】

2021年 **1月22日(金) オンライン**
【申込締切日1月18日(月)】

2021年 **2月3日(月) オンライン**
【申込締切日1月30日(土)】

