

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。

ご好評により
追加開催
決定!!

【WEBセミナー開催!】

次年度こそ参入、拠点展開に向けて動き出したい事業者様必見!
年度が明けてからの準備では遅い! 今ならまだ間に合います!

都市部への進出を叶える! 補助金を活用した

学童保育事業

実績のないエリアへの参入を成功させる方法とは!?



現在埼玉県戸田市にて補助事業による民間学童5施設、
川口市内にて放課後子ども教室を運営。
令和3年度より東京都内にて民間学童を開設予定。

株式会社 グローイングアップ

- 1 初めてのプロポーザルでも選定される方法とは?
- 2 実績のない都市部への参入に成功した理由とは?
- 3 利益率10%以上を維持する事例を大公開!

成功事例特別レポート在中! 詳細は中面へ



代表取締役

土屋 貴正氏

WEB 開催

2021年 3月 5日(金)
13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

2021年 3月 18日(木)
13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【web セミナー】補助金を活用した学童保育事業の展開

お問い合わせNo. S067995

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

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 お申込みに関するお問合せ: 藤野 内容に関するお問合せ: 近藤

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。)→

067995

特集：学童保育事業の参入、拠点展開に成功するための秘訣とは！？



株式会社
グロウイングアップ
代表取締役
土屋 貴正 氏

平成23年より埼玉県戸田市にて民間学童「ウィルキッズフィールド戸田」を開室、翌平成24年から戸田市の補助事業での運営をスタート。現在戸田市内にて5施設を運営。令和3年度より東京都内においても、補助事業による民間学童を開設予定。



学童保育事業を立ち上げたきっかけ・・・

34歳の時に家業の継続が難しくなり、今後どう生きていくかの岐路に立たされました。ちょうどその頃姉が子育てに苦勞しており、甥っ子や姪っ子の面倒を見る機会が多くなり、日々成長していく姿に「子どもに関わる仕事をしたい」という気持ちが大きくなり、無資格、未経験であったにもかかわらず「学童保育」という業界に飛び込むこととなりました。

最初の出店においては、様々な地域や物件を見て回り「埼玉県で最も住民の平均年齢が若い」戸田市での開室を決めました。

初年度は補助事業ではなく、完全な民間サービスとしての運営だった上、5名程度しか子どもが集まらず大変苦勞致しました。2年目から戸田市の補助対象事業者としての運営が可能となったことで、少しずつですが運営を軌道に乗せることができ、**現在では戸田市内において5箇所の習い事付き放課後児童クラブを展開をしています**。今年で10年目ですが、今でも毎日現場に出ており、この事業を立ち上げて本当に良かったと感じています。

公募が出る前からの準備を通じて得たこと

営業活動を通じて参加する公募に目星がついた頃から、公募に向けた準備を始めていきました。以前別の自治体で提案書を作成したことがあるのですが、これまでの法人の取組を提案書に落とし込む方法が分からず、その上公募が出てから提案書の提出までの時間も無く、とても苦労しました。今回は、公募が出る前から担当コンサルタントの方に協力してもらい、こちらからの資料提供とヒアリングをもとに提案書のベースとなる資料を作成してもらいました。

提案書の作成は正解がないものですが、**他事業者の事例を知っている方から助言をもらうことで、これまでの取り組みや新たな提案の正しいアウトプットの仕方を学ぶことができました。**



新型コロナウイルスの影響で遅れた公募の公示・・・

今年度は各自治体の公募の公示が、この新型コロナウイルスの影響で、予定していた時期よりも大幅に遅れました。しかし、それでも締め切りが延びるわけではなかったため、公示から提案書の提出までの締め切りが例年より短くなっていました。

通常であれば、準備が間に合わず諦めるところでしたが、事前に情報を仕入れ、物件を探し、提案書のベースを作成していたため、この期間でも無事に提出することができました。このようなことは想定していませんでしたが、有事の事態の時こそ、事前の準備というものが重要であることを実感いたしました。

不安ゼロで挑んだ現地視察とプレゼンテーション

提案書の提出の後には、自治体による運営施設の現地視察とプレゼンテーションがありました。提案書の提出から約2週間後であり時間がありませんでしたが、担当コンサルタントの方よりいただいた、現地視察対応やプレゼンテーションの質疑応答対策をもとに準備することができました。また、事前に提案書の内容をブラッシュアップ出来ていたこと、そしてこれまでの弊社の運営内容にも自信があったため、不安なくプレゼンテーションに挑むことができました。

今後の展望について・・・

結果無事選定され、初めて戸田市以外で学童保育事業の運営を行うことが決まりました。自治体営業を始めてから約半年で都内への参入が決まりましたが、これからも引き続き拠点展開を進めていきたいと考えています。

それと同時に、拠点が増えても、これまでの保育の質を維持しながら、さらに事業内容を充実させることができるよう、職員の育成についても本格的に取り組み始めました。ここまでプロポーザルに向けた対策をご紹介してきましたが、そもそも提案できるだけの実績を作っているのは、日々子ども達と向き合っている現場の先生です。更なる事業展開を見据えた組織体制づくりにも力を入れて取り組んでいきたいと考えています。



学童保育事業の展開を通じて 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。

株式会社グローイングアップ様の学童保育事業の運営、展開の手法はいかがでしたでしょうか？学童保育事業の参入を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ない、もしくは運営をしているけれども法人の収益に繋がっていないという方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

新型コロナウイルスの影響で、学童保育業界はこれまでにないくらい世間の注目を集めました。緊急事態宣言後には感染予防のための自粛などによる利用者の減少などで経営が厳しくなった事業者の方もいらっしゃると思います。

このような事態であるからこそ、皆さまには安定した補助金収入を得ながら学童保育事業を運営できる放課後児童クラブへの参入を目指していただきたいと思います。

ポイント① 学童保育事業の種類と参入の方法

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、全国で25,881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、放課後児童クラブの待機児童はなんと全国1.8万人！**（昨年過去最高を更新）増加傾向にあり、まだまだ足りないのが現状です。

昨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。

補助金を活用した**放課後児童クラブへの参入の仕方として、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の2つ**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、「公募の作業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、先述した通り、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！ここで改めて放課後児童クラブを運営するメリットをお伝えいたします。

- ✔ **リスクを最小限に抑えることができる！**
- ✔ **新型コロナウイルスなどの影響で休業したとしても、安定した補助金収入を得られる！**
- ✔ **保育士以外の人財の活用ができる！**
- ✔ **設備投資がほとんどかからない。委託・指定管理の場合は0円！**

ポイント② 新エリア(都市部)への参入・拠点展開のメリット

先述のとおり、学童保育事業への参入を検討されている方は、補助金を活用した放課後児童クラブが運営できるエリアへの参入をおすすめします。しかしながら、他の保育事業と比べて1施設当たりの補助金、売り上げ規模としては小さいため、特に待機児童が多い傾向にある都市部への参入、複数拠点の展開を見据えていただきたいです。

ポイント③ 収益を上げるためのエリア選定のポイント！

これまで補助金を活用した学童保育事業を運営されてきた法人様の中にも、ほとんど利益が出ない、もしくは赤字になってしまうといったことを経験されている方もいらっしゃるのではないのでしょうか？しかしその一方で、安定した収益が見込める事業であると捉えられている法人様もいらっしゃいます。そしてその違いは、参入するエリアにあります。ここではエリア選定のポイントを2つお伝えいたします。

check!

1 自治体が定める整備費、運営費が適正な金額かどうか

自治体が補助金を支給する際には、国で定められている「子ども・子育て支援交付金交付要綱」に沿って、自治体独自の要綱が定められます。

「子ども・子育て支援交付金交付要綱」には整備費や運営費、処遇改善費などの加算などが提示されていますが、自治体によっては開設のための整備費が出なかったり、加算についても一部しか認められない場合もあります。自治体の定める補助金が、**運営を継続させるにあたって適正な金額であるかどうか見定め、可能な限り交渉したうえで参入を検討する必要があります。**

check!

2

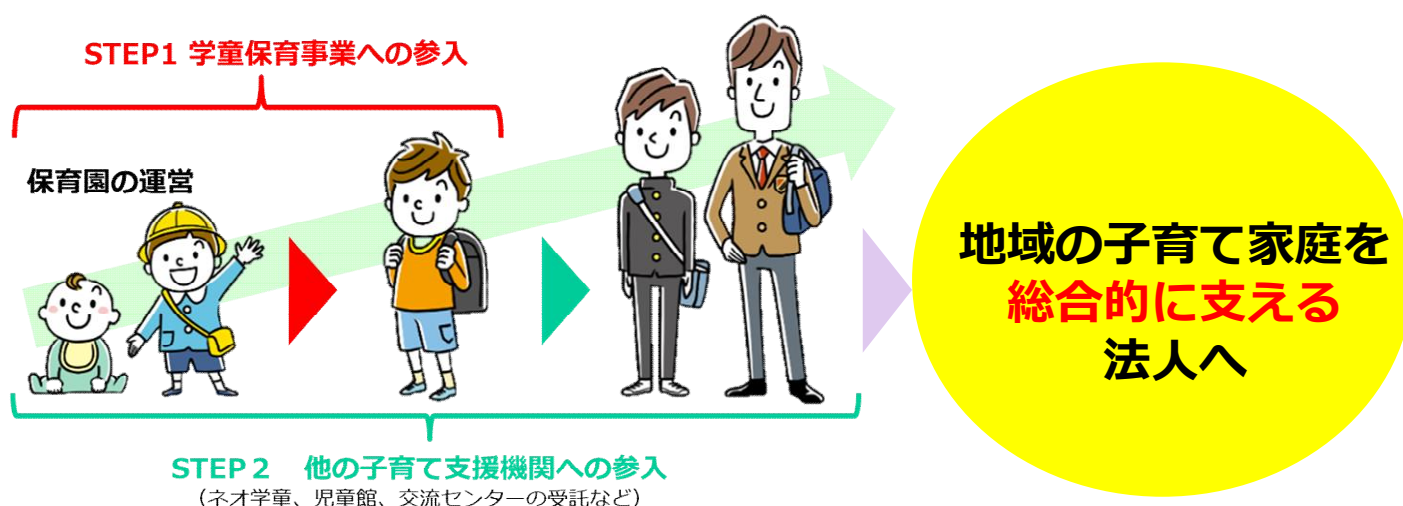
自由な運営（習い事の実施や保育料の設定）が認められる自治体かどうか

自治体によって放課後児童クラブの運営の自由度が大きく異なります。補助金が少ない且つ、自由な運営が認められないとなると、ほとんど収益が出ない、もしくは赤字になることもあります。補助金が充実していなくても、保育料の設定やオプションの設定の仕方では収益を上げられる場合もありますので、**補助金額と利用者からの徴収金額を考慮して参入の可否を判断**しましょう。

ポイント4 国が待機児童解消を目指す2021年度末までの参入がポイント！

保育に比べて、比較的参入障壁が低い放課後児童クラブですが、すでに整備が進んでいる自治体においては、その自治体内での実績がある事業者が選定されやすくなります。そのため、学童保育事業への参入を検討されている方は、なるべく先発で参入することをおすすめします。また、**国は2021年度末までに待機児童解消を目指して整備を進めているため、来年度末までに参入しておくことも重要**になります。

そして皆さまには、放課後児童クラブへの参入を通じて事業の幅を広げ、次の事業展開（児童館や多世代交流センターなど）も見据えていただきたいと考えています。



ポイント5 放課後児童クラブは自由に何もできないのではないのか…?

「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。

また、先述の事例の通り、民設民営の放課後児童クラブにおいて自由な運営を認められているところもあります。是非法人の方針にあった運営ができる自治体への参入の可能性を探っていただきたいです。

新たなエリアへの参入に向けて実施していただきたいこと

1. 自治体の情報収集、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. プロポーザル対策
(提案書の作成・プレゼンテーション)



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皆さまへの特別なご案内



補助金を活用した学童保育事業 参入セミナーのご案内

2021年 3月 5日 (金) WEB開催
2021年 3月18日 (木) WEB開催

両日とも13:00～16:30 (ログイン開始12:30)

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。

今まで保育園などの関連事業を運営されてきている法人様であれば、学童保育事業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もとに自法人独自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。現在すでに学童保育事業を運営していらっしゃる法人様も、ぜひ一度セミナーをご聴講いただけますと幸いです。

**今回のセミナーは誌上でもご紹介した株式会社グローイングアップ
代表取締役 土屋貴正氏にご登壇いただき、学童保育事業の参入に至る
までの経緯や、拠点展開のポイント、児童募集の方法などについてお話
いただきます。**

講座紹介

第一講座：学童保育事業参入のメリットとは！？

新型コロナウイルスの影響でそのニーズが顕在化した学童保育事業ですが、緊急事態宣言後は利用者の自粛などにより、経営面において大きな打撃を受けた施設もありました。その一方で、このような有事の際にも安定した収入を得ることができたのが自治体からの補助を受けていた学童保育施設です。

学童保育業界の最新の動向と補助金を活用した学童保育事業の収支シミュレーションを徹底解説いたします！

第二講座：＜スペシャルゲスト＞採算の取れる事業にするための拠点展開と都市部への進出

株式会社グローイングアップ 代表取締役 土屋貴正氏にご登壇いただき、利益率10%を維持するための、拠点展開の手法や児童募集、運営の事例についてお話ししていただきます。

また、今年度の初めて都内への参入を決められた経緯、そして選定に至るまでに実践されたことや具体的なプロポーザル対策についてお伝えいたします。

第三講座：新規自治体への参入に向けて取り組むべきこととは！？

新規で学童保育事業への参入を試みる方、またはさらなる拠点展開を目指している方に向けて、実績のないエリアへの参入の仕方についてお伝えいたします！

また、自治体によって異なる学童保育事業の種類や参入方法、そして参入すべき自治体の選定の仕方を、実際の要綱や仕様書をもとに解説していきます。

第四講座：明日から実践できること

学童保育事業への参入を検討されている方は、国が待機児童解消を目指す2021年度末までに参入しておくことが重要です。公募が出てから動き出すのでは出遅れてしまいます。

現状皆さまがいらっしゃる各参入フェーズ（事業参入検討中／参入自治体検討中／公募資料作成中など…）でのお悩みを改めて整理し、それぞれのフェーズにおいて、今すぐ実践すべきことについてお伝えいたします！

講師紹介



株式会社 グローイングアップ 代表取締役 土屋貴正 氏

平成23年より埼玉県戸田市にて民間学童「ウィルキッズフィールド戸田」を開室、翌平成24年から戸田市の補助事業での運営をスタート。現在戸田市内にて民間学童を5施設、川口市内において放課後子ども教室を運営。令和3年度より東京都内においても、補助事業による民間学童を開設予定。



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、民設民営の学童・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、学童保育事業の参入、保育園、幼稚園の組織力強化、マネージメント業務のサポートを中心に従事する。



株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部 保育チーム リーダー
西村 優美子

京都大学大学院在学中に保育士資格を取得し、母子を対象に子どもの発達や育児に関する調査研究を行う。また、同時に認可保育所で勤務するなど、業界に対する知識を深めてきた。大学院を修了後、船井総合研究所へ入社。

入社後は、企業主導型保育事業をはじめとした保育所開設支援や新卒・中途の保育士採用支援に従事する。また、働き方改革による職場環境の改善や評価制度の構築、新入社員向けの育成制度構築、職員向けガイドブック作成など定着に関する支援も行っている。

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】補助金を活用した学童保育事

お問い合わせNo. S067995

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 3月 5日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 3月1日(月)**

2021年 3月 18日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 3月14日(日)**

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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込**33,000**円)／一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込**26,400**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いたします。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きます場合がございます。●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。
●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。

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上でご確認ください。
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No067995を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

- 申込みに関するお問合せ: 藤野
- 内容に関するお問合せ: 近藤

【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からのお問い合わせには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

不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

■ 3月5日(木)オンライン
※申込締切日3月1日(月)

■ 3月18日(火)オンライン
※申込締切日3月14日(日)

下記、QRコードよりご希望の日程をお選びください。



検