

待機児童200人超の

保育ニーズが拡大する地域にも関わらず

私学助成&私立幼稚園のままで

江戸川幼稚園は

なぜ

3年連続
300名超

を達成できたのか？

スペシャルインタビュー

「預かり」ではない！
長時間の
教育活動を実現！

教職員の自主性を
伸ばす！

「少子化」×「保育ニーズ」×「新型コロナ」の
影響で苦戦する園児募集

「認定こども園にしないとダメなのか」
その悩みを解決する「新しい幼稚園のカタチ」

POINT① 通常+約3万円コースの入園者比率が50%に到達

POINT② 預かり時間の教育コンテンツは「完全内製化」

POINT③ 長期的な幼稚園経営の発展を目指した募集改革

特別ゲスト

学校法人アゼリー学園
江戸川幼稚園
園長

東山 さとり氏

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。

主
催

幼稚園向け 園児募集改革セミナー



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.0120-964-000

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

お問い合わせNo. S068482

申込に関するお問い合わせ: 藤野

内容に関するお問い合わせ: 金子

船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(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。→ 068482

特集：江戸川幼稚園がなぜ3年連続300名超を達成できたのか？

2017年4月にアゼリー保育園にて保育システムを導入し、保育現場における働き方改革を実現。

2020年より江戸川幼稚園園長に就任。就任後は既に江戸川幼稚園にて実践をしていた「チャレンジ保育」の進化と募集改革に取り組んでいる。



学校法人アゼリー学園
江戸川幼稚園 園長
東山 さとり氏

「私学助成幼稚園」として生き残るために必要だった「預かり機能」

江戸川幼稚園は、名前の通り東京の江戸川区にある学校法人アゼリー学園が運営をする私学助成の幼稚園です。設立認可を受けたのが1984年になり、約40年地域の方々のご協力もいただきながら私学助成の幼稚園として運営を続けてきました。

しかし、この数年間国の政策でもある共働き推進に伴い、幼稚園へ入園をするという選択肢が徐々に減少していることを肌で実感をしており
ました。そのため保護者の方々が家庭の事情に伴い、共働きという選
択肢を選んだ結果、幼稚園に通わせることが出来ない、という大きな問題
が発生していました。つまり、当園に子どもを通わせたいけども、家庭の状況を考えた時に共働きという選択肢を取る結果となり、近隣の保育園に通わせるという保護者が徐々に増加し始めました。当園ではこの世の中の大きな流れの中で私学助成幼稚園の経営を維持継続する中で、何が出来るのか検討を行っていました。

特集：江戸川幼稚園がなぜ3年連続300名超を達成できたのか？

そこで共働き世帯の入園を妨げる様々な要因について園内で検討を行いました。当法人では保育園も運営しておりますのでそちらの保護者利用ニーズも確認しながら検討を行いました。

その結果辿り着いた最も大きな阻害要因が2つありました。それがお子様の「預かり時間と対象年齢」です。そこで当園では預かり時間の壁を解消するために、2011年に17時までの預かり保育を19時まで拡充することを決断いたしました。さらにそれと同時に対象年齢の壁を解消するために満3歳児受入を開始しました。

これらの結果、一時的に保護者ニーズを満たすことが出来たと思います。しかし、この保護者ニーズの変化に対して気づくのは我々だけではありません。周りの幼稚園、保育園もこの変化に対して同様に気づくこととなります。そこで次の一手が必要だと考え、新たな施策について検討を開始しました。

保護者の真のニーズは「預かり」だけではない

そこで次の施策について検討を行いました。そのタイミングで保護者のニーズについて改めて振り返ってみることにしました。その際に参考としたのが当法人内で運営をしている「学童保育」の保護者ニーズです。学童保育を利用している保護者が学童に対して求めていることを考えてみると「預かり」という機能に対する期待は当たり前です。その次の期待としては様々な機会

特徴	通常コース	チャレンジコース
保育時間	14時まで	18時まで ※14時～18時はチャレンジ保育
延長保育	18時まで	20時まで
毎月の保育料	36,000円/月 ※無償化等のため実質5,000円	53,000円/月 ※無償化等のため実質32,000円

チャレンジ保育と通常コースの違い

特集：江戸川幼稚園がなぜ3年連続300名超を達成できたのか？

によって得られる経験、つまり子ども達の成長ということになります。しかし共働きのため、習い事に通わせてあげることが出来ないジレンマを保護者の方は抱えています。その問題を解決するために学童では様々な体験をすることができるコンテンツを用意し、保護者の方が抱えているジレンマを解決するお手伝いをさせていただいております。そしてこのジレンマは幼稚園で預かり保育を利用される保護者の方々も同様に抱えると考え、預かりの時間をより進化させていくことが必要だと考え改革に着手することとなりました。それがチャレンジ保育です。

1日のスケジュールの違い

時間	活動内容（通常コース）	活動内容（チャレンジコース）
8:45	開門・徒歩通園児登園	
9:00	身支度	
10:00	朝の集い	
10:10	一斉活動（リトミック・ゲーム・製作・戸外遊び等）	
12:00	昼食	
13:30	降園準備・帰りの集い	戸外遊び
14:00	降園（預かり保育開始）	室内遊び
14:30	自由遊び（預かり保育児）	年少児：午睡、年中・長児：プログラム
15:30	おやつ（預かり保育児）	おやつ
16:00	戸外遊び（預かり保育児）	戸外遊び
16:30	室内遊び・順次降園	年少児：午睡、年中・長児：プログラム
17:30	室内遊び・順次降園	帰りの集い
18:00	全園児降園	延長保育開始
19:00		室内遊び
20:00		全園児降園

チャレンジ保育を実施するための運営体制

チャレンジ保育を実践するにあたって苦労した点は大きく分けて2つあります。それはオペレーションとコンテンツです。

まずオペレーションについてです。このチャレンジ保育を実践するにあたって重要となるのが、人員体制が非常に重要となります。

人員体制の構築とは、教育コンテンツを維持しながら預かり機能も維持するための必要職員の配置になります。冒頭でもお伝えしたように預かり保育については充実をさせていました。しかしさらに充実をしたコンテンツを提供していくとなると、さらなる人員体制の拡充について検討

特集：江戸川幼稚園がなぜ3年連続300名超を達成できたのか？

することが必要でした。

そのため上記の体制を実現するために、それぞれ実施をするコンテンツと預かり保育を実施するために必要最低限の人員について洗い出しを行いました。

そしてもう一つが定期的な利用促進のため保護者への理解が必要となりました。その理由は単発での利用を減らすことが目的です。我々として子ども達にとって価値のあるものを提供していきたいと考えておりました。そのためには利用する方々にもその部分でコミットしていただく必要があると考えたのです。



チャレンジ保育にて
課題プリントに挑戦している様子

コンテンツで必要なのは「目的思考×保護者への説明責任」

そして当たり前の話ですが、最も重要かつ頭を悩ませたのが教育コンテンツ内容になります。当初は保護者の方々の期待値に答えて、様々なコンテンツを全て質を高く実践をしようと考えていました。しかしそれでは職員の負担が増してしまいます。さらに、保護者の期待値が上がり過ぎてしまい実際に提供することのできないことについても期待をさせてしまうこととなってしまいます。この2つの問題を同時に解消するために園として子ども達に対して本当に提供をしたい価値について2年ほどかけて職員



チャレンジ保育一覧

特集：江戸川幼稚園がなぜ3年連続300名超を達成できたのか？

間で議論を行いました。その結果我々が提供すべき価値は今の子ども達が大人になったときに直面するときに必要な能力、そしてその求められる能力の中で自分が何が好きなのか、得意なのか「広く経験をさせることの方が大切」だとあらためて定義を行いました。

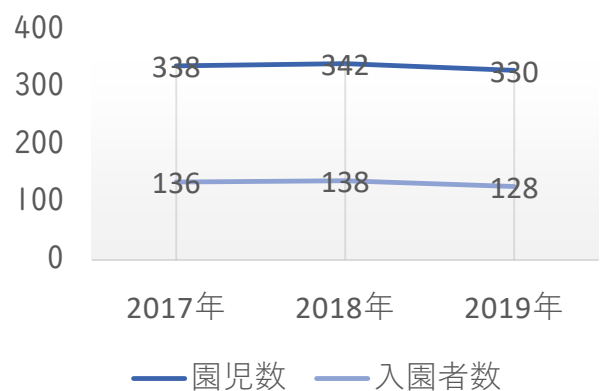
上記の定義からあらためて教育コンテンツについて考え直したときに、2つのルールを決めました。それが「教育コンテンツは目的から全て考えること」「保護者に実施をする目的についてお伝えをすること」です。その結果保護者からの期待値と園として提供できることのバランスが取れ、本当の意味で実現をしたいことを形にすることができました。

改革によって生まれた2つの大きな効果

この改革によってターゲット層が、いわゆる1号認定だけでなく、2号認定までに広がり、園児数は維持することができており、私学助成幼稚園として経営し続ける可能性が見えたように感じております。さらに通常より高いコースにも関わらず

チャレンジ保育の利用率は幼児教育無償化後押しもあり2019年時点で全体の50%になっております。そしてもう一つの大きな効果が人材育成になります。職員の教材研究が進み、結果多様で深い学びを提供できるようになったのは人材育成にも功を奏したと思います。

園児数の推移



※チャレンジ保育利用率は2019年の50%を達成

江戸川幼稚園が目指す未来

このように江戸川幼稚園では、幼稚園として経営を続けていくために大切にしていきたいと考えがあります。それが以下の2つの考え方になります。

- ①：子どもの教育充実 -質の高い教育の提供を目指していく-
- ②：ニーズへの柔軟な対応 -保護者の変化に目を向ける-

まず1つ目の子どもの教育充実を実現するために、質の高い教育の提供を目指していきたいと考えています。これを実現をするために教職員の育成は間違いなく必要です。しかしもっとさらに大切なのが、時代の変化に対して常にアンテナを張ることです。そのために子ども達が生きていく未来を中心に引き続き考えていきたいと思ひます。

そして2つ目に大切なことが保護者の変化について目を向けることです。冒頭でもお伝えしたように保護者の変化は幼稚園経営に大きく影響を及ぼします。そのため引き続き保護者の変化を捉えることについては必要かと考えています。

このように、江戸川幼稚園では様々な時代の流れに合わせて、園運営の在り方、教育内容の在り方について改革を行い、幼稚園経営の核である募集改革を進めてきました。しかしこの考え方の中心にあるのは常に「子どもの教育充実」です。この考えを忘れることなく、保護者の皆さまの変化に合わせた園経営を引き続き進めていきたいと考えます。そしてこのレポートが皆さまの経営に少しでもお役に立てれば幸いです。

幼稚園経営コラム

「私学助成&私立幼稚園」のまま結果を出し続けるために大切なモデルチェンジ

江戸川幼稚園様の事例からご理解いただいているかと思いますが、成功最大の要因は「チャレンジ保育の導入」にあります。

しかしこの事例が「本当に自園に取り入れることができるのか？」等感じられている方も少なくないかと思います。そこで本コラムでは、具体的内容、モデルのメリット、そして実現するための具体的なポイント、その他募集改革のために実践すべきことについて内容を絞ってお伝えをさせていただければと思います。



金子 誉

株式会社船井総合研究所
保育・教育支援部 教育グループ
こども園・幼稚園チーム リーダー
早稲田大学大学院会計研究科修了後、船井総合研究所に入社。認定こども園移行や園児募集改革等全国の私立幼稚園、認定こども園の経営支援に従事している。マーケティングの本質を取り入れた園児募集支援を得意とし、同内容のコンサルティングには定評がある。

チャレンジ保育モデルの概要



解説：無償化時代の園児募集改革レポート

前項にも図で記載したように、表面上のニーズと保護者が言葉にしな
い真のニーズの両方を包みこんだモデルになります。そしてこのモデル
には大きく分けて3つのメリットがあります。

- ①：入園対象世帯を増加させ、抜本的に園児募集を改革できる
- ②：幼稚園文化に共感する保護者を引き続き確保できる
- ③：職員モチベーションを下げることなく預かり付加をできる

つまり、一見単純で誰もが実践を出来るモデルでありかつ、園児募集、幼稚園文化の維持、職員モチベーション維持に大きな効果がある理想的なモデルのように考えられるかと思います。

しかし実際にこのモデルを導入することは容易ではありません。その理由は必ず考えなければならない3つのことが大きな壁として立ちほ
るためです。

チャレンジ保育プログラムを実現のために考えるべき3つのこと

POINT①：幼稚園の教育理念から考える導入目的

POINT②：現場からの前向きな合意と協力体制の構築

POINT③：教育コンテンツ内製化のためのルール作り

それが大きく分けて上記3つのこととなります。それではそれぞれについて解説をしていきたいと思います。

POINT①：幼稚園の教育理念から考える導入目的

このモデルは幼稚園文化を維持しながらも保護者のニーズに応えていくモデルとなります。しかし維持しつつもやはり部分的には今までの

文化では想像しなかった問題が必ず発生をします。そのためにもこのモデルをなぜ導入する必要があるかについて必ず検討を行う必要があります。そしてその理由は各園毎に異なるものである必要があります。その理由は次のポイントにも繋がっていきます。

POINT②：現場からの前向きな合意と協力体制の構築

このモデルは預かりを付加するだけではなく、預かりで実施をする教育コンテンツを先生方で内製化していただく必要があります。そのため実施する上で先生方に負荷が必ずかかります。そこを超えていただくために現場の先生方からの合意が非常に重要となります。

POINT③：教育コンテンツ内製化のためのルール作り

そして最後に最も重要となるのが教育コンテンツ内製化のためのルール作りになります。教育コンテンツに答えはありません。そのため追求を始めてしまうと際限が無くなってしまいます。そしてその負荷は現場へと跳ね返ることとなります。そのためにルール設定、目指す方向性が必ず必要になります。

以上がモデル3つのポイントをお伝えしました。しかしこれで終わりではありません。改革を実施した上で次に募集手法についても大きく変化させていく必要があります。どれだけ素晴らしいモデルであっても伝わらなければ意味がありません。



変化させるべき手法一覧

最後になりますが、

今回ご紹介させていただいた江戸川幼稚園様の園長の
東山氏をお招きし園児募集改革セミナーを開催いたします！

東山氏には、幼稚園の経営改革に取り組んだ際のポイントについて包み隠さずお伝えいただくこととなっております。地域の幼児教育を支える幼稚園を未来永劫残すために最も重要な幼稚園経営について現在悩まれている方にとって様々な示唆を得ることができるセミナーとなっております。そして今回のセミナーはオンライン開催となっており、非常に参加のし易い形となっております。是非奮ってご参加ください。

セミナー当日にお伝えすること

- 時流に適した園児募集改革とは？
- 園のコンテンツの有効活用方法
- チャレンジ保育コースの費用対効果について
- 園児数300名規模の園が強みを生かし生き残るための手法
- 教育コンテンツ内製化に向けた職員モチベーションアップ手法
- 最新の教育・保育コンテンツ販促手法公開



セミナー申し込みQRコード

※上記QRコードよりお申し込みください



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。

幼稚園向け 園児募集改革セミナー

お問い合わせNo. S068482

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **2月19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: 2月15日(月)**

2021年 **2月26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: 2月22日(月)**

●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。
●オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索Q

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. 068482を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **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: 金子

お申込みはこちらからお願いいたします

2月19日(金)オンライン

申込締切日2月15日(月)

2月26日(金)オンライン

申込締切日2月22日(月)

2月19日(金)オンライン
2月26日(金)オンライン



検