

幼稚園・認定こども園  
理事長・園長先生 向け

オンラインセミナー  
ご案内

# 令和時代の 園児が集まる

# HP



オンライン開催

2021年

11/2(火).4(木).10(水).12(金).15(月).17(水).19(金).24(水).26(金).29(月).12/1(水)

全日程同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

10:00~12:00 (ログイン開始 9:30~) または 16:00~18:00 (ログイン開始 15:30~)

特別  
ゲスト



株式会社エポデポデザイン  
代表 吉森 修氏

## 船井総研が語る、失敗しないHP制作

01. 問い合わせ動線設計のためのフローティングバナーの設置
02. 自社でHPを修正できるWordPressの活用
03. スマホユーザーに向けた操作しやすいデザインのルール

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見合い申し上げます

主催



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

幼稚園・認定こども園向け 令和時代の園児が集まるHPセミナー  
[お問い合わせ No. S074634]

船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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。)

検索

074634



ウェブサイトで園児を集めたい方

ウェブサイトをどう直せばいいかわからない方

チラシ・ポスティング以外の園児募集機能を検討している方

園と保護者の最初の接点がウェブサイトであることが多い方

制作会社に全部丸投げしてしまい、ウェブサイトのことがよくわからない方

超少子化となる5～10年先を見据えて、今すぐウェブサイトを改修したい方

Web広告を実施したが思ったより成果が出なかった方

SNSを始めたがウェブサイトの改修はまだしていない方

ポスティングや折り込みチラシの反響率が下がってきた方

無料でウェブサイトを作ったが成果が上がらない方

自分でウェブサイトを更新したいが、既存のウェブサイトでは更新できない方

ウェブサイトを作ったがウェブサイトからの問い合わせがほとんどない方

ウェブサイトに必要な機能を理解していますか？制作会社に丸投げしていませんか？  
今まで誰も教えてくれなかった『園児を集めるウェブサイトの作り方』を解説します。  
次ページ以降は、時流に合わせたウェブサイトの特徴を解説します。

## 調査概要

園児募集機能の一部が、リアルからwebに切り替わる中、ウェブサイトの役割・重要性は今まで以上に高くなります。

そこで、『園ウェブサイトが現在の時流に合っている園』を中心に100園抽出し、弊社独自で調査を行いました。

以下、調査結果についてご説明していきます。

## 時流に合わせたウェブサイト作りで必要な機能

### スマホ対応



■ スマホ対応 ■ スマホ非対応

インターネットを利用する際の媒体は、PCよりもスマホ等のモバイルネットの利用が圧倒的に多く、『PCよりもスマホでどのようにウェブサイトが見えるかを重視』して、ウェブサイト制作にあたるのが重要です。調査結果ではほとんどの園がスマホ対応済みでしたが、一部の園ではスマホ非対応でした。ウェブサイトの見直しやリニューアルの際には、スマホ対応状況を確認してください。

### Googleアナリティクス

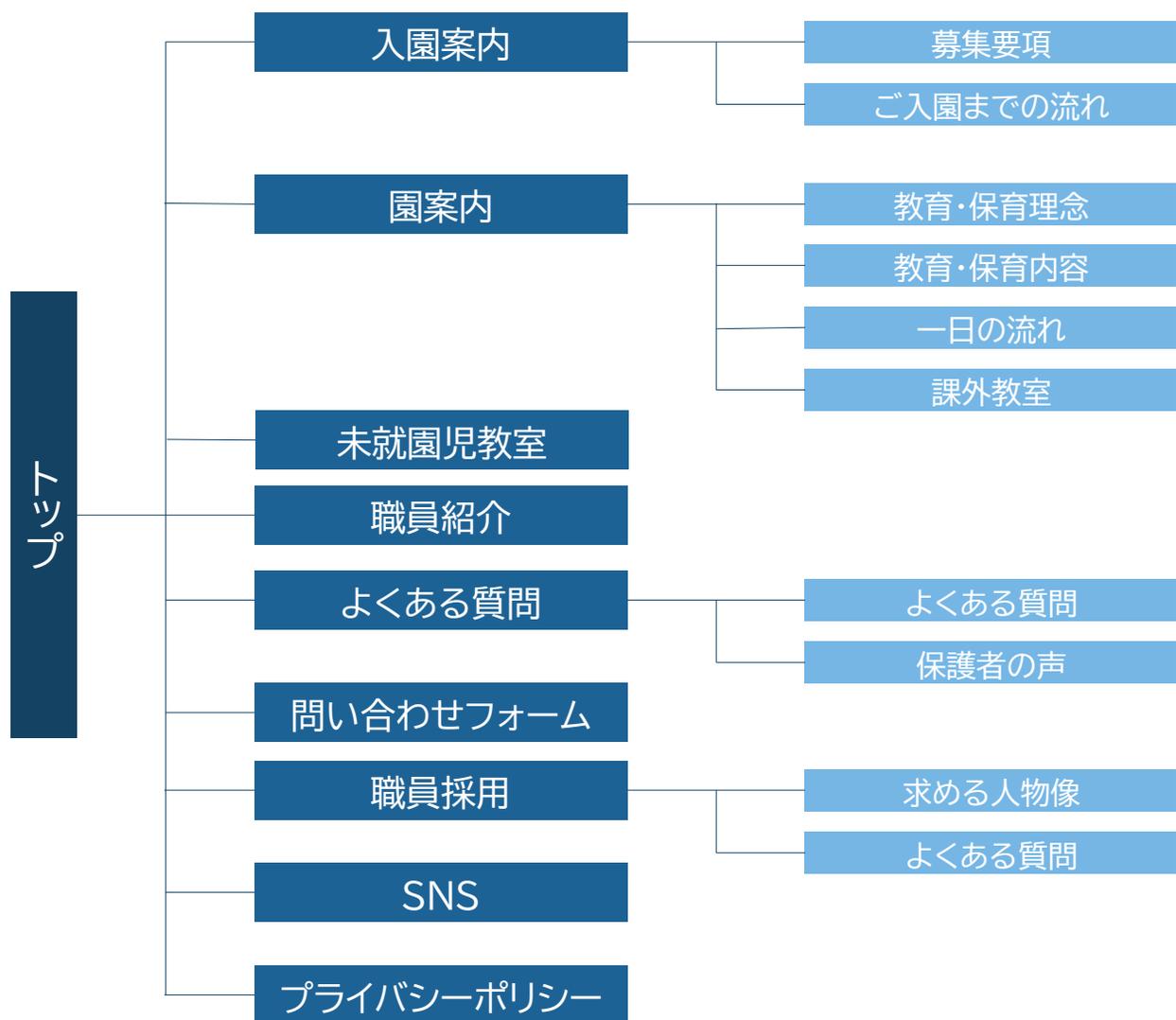


■ 対応 ■ 非対応

ウェブサイトは一度作って完成ではなく、問い合わせ数等の成果に応じて修正を行います。問い合わせ・閲覧状況を確認するための機能がGoogleアナリティクスです。約70園が既に対応していますが、約3割の園は非対応です。ウェブサイト最適化のためにもGoogleアナリティクスを導入しましょう。

# サイトマップモデル

調査結果から分かったサイトマップモデルをご説明します。ウェブサイトは、保護者が必要な情報をわかりやすく・適切に掲載することが重要です。情報が多すぎたり、少なすぎたりするのも問題です。ここでは、100園調査して分かったサイトマップのモデルをご紹介します。今回ご紹介するサイトマップのモデルは、『園児募集』を目的としたサイトマップです。保護者が最も知りたい情報は「入園案内」であるため、第2下層の最も上部に配置しています。その次に、「園案内」を配置し、園の考え方の中核である、理念や実際の教育・保育内容について説明を行います。次に、園児募集機能として重要な「未就園児教室」に関する説明ページを配置します。





## サイトマップモデル

保護者が知りたい情報として「実際にどんな先生が園で子どもを見てくれるのか？」という視点があります。そのため、「職員紹介」のページで先生をご紹介してください。また、「問い合わせ内容の精度を上げる」ために、よくある質問は必要です。よくある質問を作っておくことで園に問い合わせをいただく際には、より核心に近い問い合わせを受けることができるようになります。職員採用についても園ウェブサイトに掲載することをお勧めします。様々な求人媒体から、ウェブサイトに移していただくことで、園の考え方や一日の流れなど、求職者が知りたい詳細な情報を提供することができます。最後に園で運用しているSNSの紹介ページを作成し、プライバシーポリシーを添付して、サイト全体の構成が完成となります。

# 調査結果からみるウェブサイト制作のポイント

80%  
以上

## トップページの画像等の占有率

ウェブサイトで最も重要な点は、トップページです。ウェブサイト訪問者の多く、はトップページからウェブサイトを訪ねます。そこで訪問者がもっと情報を見たいかどうかを判断する1つの大きな要因がトップページの構成・デザインです。トップページはページ全体の80~90%近くを画像・動画で占有し、画像・動画上にコンセプトとなる文章を載せることで訪問者を惹きつけることができます。トップページでどれだけ訪問者を惹きつけることができるかで、下層ページへの誘導率が決まります。

問い合わせ  
バナー

## 問い合わせバナーの設置

既に導入している方が多いことかと思われそうですが、今回お伝えしたいのは、フローティングバナーでの問い合わせフォームの設置です。フローティングバナーとは、スマホ等のモバイル機器でウェブサイトを見た際に、上下左右いずれかの場所に常に表示されているバナーのことです。このように常に問い合わせフォームへアクセスできる状態を作ることによって、訪問者がいつでも問い合わせをすることができる仕組みを構築することができ、電話だけだと対応することができなかった時間帯のお問い合わせを受け付けることができるため、これまでより多くの保護者を対象とすることができます。

メニュー  
表示

## メニューを常に表示させる

スマホでウェブサイトを見る際は、いつでもどのページに遷移することができるように、メニューが右上部等に常に表示されていることが多いです。保護者やウェブサイトを訪れた人は、1日の流れや、具体的な教育・保育内容等を確認するために、様々なページを見て確認します。そのため、保護者やウェブサイトを訪ねていただいた方に、スムーズにウェブサイトを見ていただくためにも、メニューバーは常に一定の場所に表示し、訪問者が遷移することができるようにページを整えておくことが重要です。

# 事例紹介 ウェブサイトリニューアルで気を付けたこと

実際に弊社が携わったウェブサイトリニューアルの事例をご紹介します。  
ウェブサイトリニューアルにあたり、気を付けた点についてご紹介させていただきます。



## 01.

### トップ画面について

トップ画面では、画面全体の90%近くを写真で占有し、イメージが伝わるようにしております。画面右上部には、タップすると電話を掛けることができ、バナーとメニューバーを設置。加えて、画面下部には問い合わせができるようにフローティングバナーを設置し、どの画面からでも問い合わせができる仕組みとなっています。トップ画面で重要な、訪問者の興味を引くという目的を十分に達成することができるトップ画面になっています。



## 02.

### 問い合わせフォームについて

コロナ禍によって、見学や説明会を定員を設けて人数を少なくして実施している園も多いのではないのでしょうか。問い合わせがあるたびにウェブサイトを修正するのは非常に大変です。手間を減らすために、ウェブサイト上に情報を公開し、自動で受付人数に対する残席数を表示させることで、このような手間がなくなりました。受付状況が数字で見えるのは双方にとってメリットですので、リニューアルの際には是非ご検討ください。



## 03.

### 写真について

日頃行事があるごとに、写真を撮っていただいている園が多いかと思われます。そのため、その写真をそのまま使うこともできますが、やはりプロのカメラマンに撮影していただいた写真と比較すると見劣りする部分がございます。当該ウェブサイトの写真は、園と日頃お付き合いのある写真屋さんに来園していただき、普段の生活を写真に撮っていただき、それを制作会社様に加工していただいております。

## 04.

### 入園の案内について

認定こども園の場合、認定区分に応じて入園の流れが異なります。入園に際しては、保護者様自身が状況に応じて、認定区分を取得し手続きを進める必要がございます。そのため、年齢別・認定区分別に入園までの流れを記載することで、保護者様の疑問をある程度解消することができます。その他の疑問は、問い合わせフォームで個別対応が必要です。

## 05.

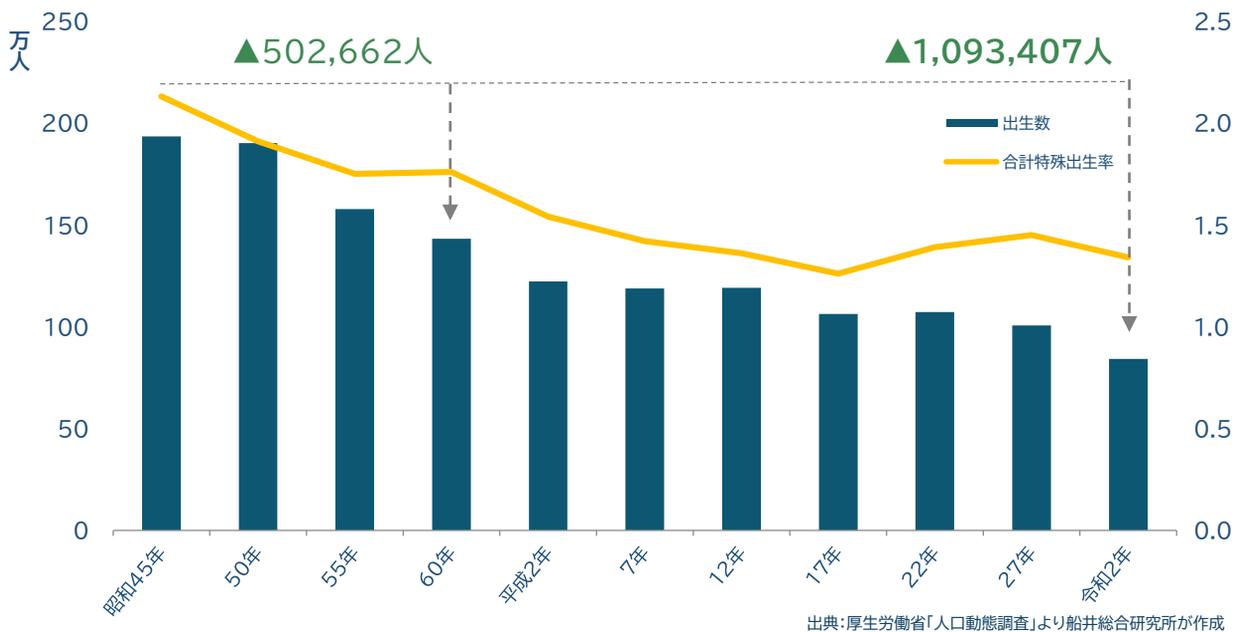
### 制作会社との打ち合わせについて

制作会社によっては、ある程度ウェブサイトの形が完成してから打ち合わせを設ける会社様もあります。打ち合わせをしている中で気づく間違いや修正点もございます。そのため、資料やデータのやり取りだけではなく、打ち合わせの機会を設けて意見を伝えることができる環境を整備しましょう。

事例紹介 ウェブサイトリニューアルで気を付けたこと

ウェブサイトの重要性を外部環境の視点からご説明します。

### 更なる人口減少×少子化時代の到来



幼稚園や認定こども園を運営していくうえで、肝となる出生数は昭和48年の209万1,983名を境に減少傾向にあり、2020年では84万832名にまで落ち込みました。2021年は新型コロナウイルスの影響による更なる落ち込みも懸念されております。

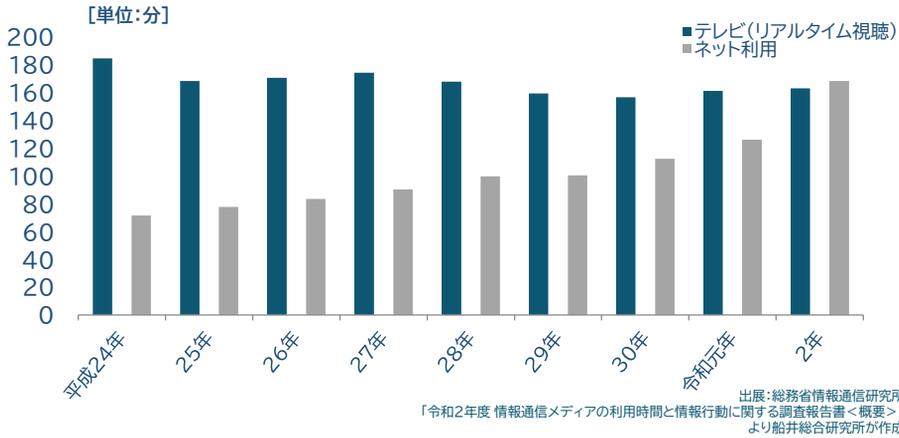
故に、人口減少の令和時代では今までよりも更に『選ばれる園づくり』のための施策を検討していく必要がございます。

### アナログ×デジタル時代における園児募集へ

今後更なる少子化に伴う子どもの数の減少、及び共働き世帯率の増加による認定こども園の幼稚園部分を含む幼稚園への就園者数の減少は、顕著になってくることが分かりました。

上記少子化、共働き世帯率の増加もさることながら、園児募集に拍車をかけることとなるのが『デジタル化』です。従来の幼稚園や認定こども園は、“ママ友”をはじめとする地域の保護者からの口コミ・評判が主な入園経路の1つでした。その他に、販促をかけている法人様の場合、チラシやポスティングに費用をかけていた法人様の方が少なくないと思われます。

# ネット利用時間は7年間で2.35倍になっている



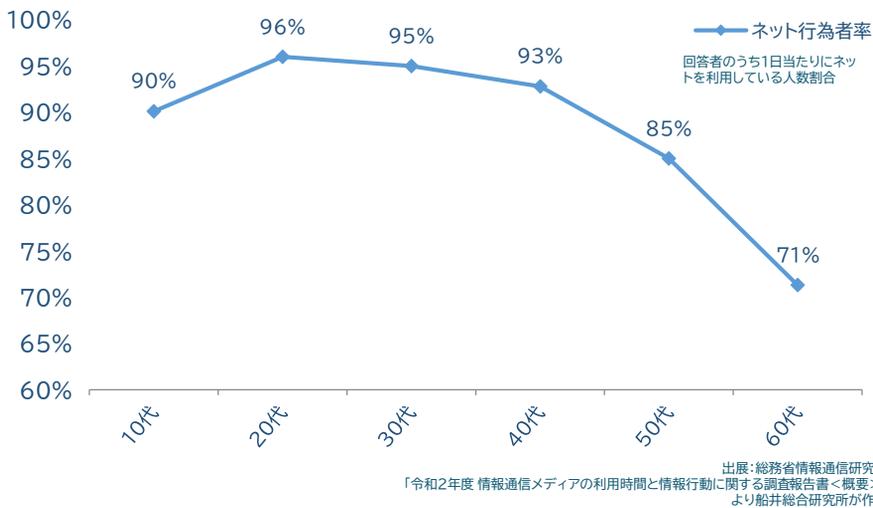
13%減

テレビ (リアルタイム)

235%増

ネット利用

しかし、昨今のデジタル化の影響、更には新型コロナウイルス感染拡大の影響で、保護者が足を運んでいた施設は(一時)閉鎖し、チラシの設置や口コミや評判の浸透の鈍化が目立ち始めてきているのがこの令和時代です。また、総務省情報通信政策研究所が令和2年度に実施した調査によると、全世代での1日あたりインターネットの平均利用時間は毎年右肩上がり伸びていて、平成24年に71.6分であったのに対して、令和2年には168.4分にまで増加しております。



88.3%

全年代平均

94.6%

20~40代平均

更に令和2年度20代のインターネット行為者率は96%、30代のインターネット行為者率は95%となり、全年代平均の88.3%を大幅に上回る結果であることも読み取れます。従ってこれまでと比較した際に、『ポスティングにかかる費用対効果が徐々に減少している』ことも垣間見えます。以上の事からも、これまでのアナログツールに加えてデジタルツールを並用しての園児募集、特に『ホームページを最大限活用した園児募集』の検討を図ってみたいかがでしょうか。

# ウェブサイトのポイントとリスク

## Point 1

### 保護者が見ているのはウェブサイトです

- ・ 少子化により人口減少が進み、かつ保護者の情報収集が紙媒体からWeb媒体に移行している中、園児募集の一環としてウェブサイトは必ず整備しなければなりません！
- ・ 貴園のことを知っていただくためにも、保護者にとって必要な情報が見やすいように整備しましょう！

## Point 2

### 目的を絞ったウェブサイトを作成する

- ・ ウェブサイトは名刺ではなく、園児募集や採用など何か目的を達成するための媒体です！
- ・ 保護者が園選びにおいて大事にしている情報が何なのかを毎年保護者からヒアリングして、常に保護者から求められている情報をホームページ掲載しましょう！

## Point 3

### ウェブサイトは作って終わりではない！

- ・ 公開1~2か月後に効果測定ツールを活用して、検証を行い随時更新していきましょう！
- ・ ウェブサイトリニューアルにより、問い合わせ数や未就園児教室等のイベントへの参加、入園者数がどの程度増加したのか定期的に把握をしていきましょう！

## Point 4

### 問い合わせのためのフローティングバナー

- ・ ウェブサイトの目的は、園児募集であれば「入園」、採用サイトであれば「入職」です
- ・ どちらにおいても「園に問い合わせる」という段階を経て、それぞれの目的を達成します
- ・ ウェブサイトの訪問者がどのページからも問い合わせることができるように、フローティングバナーを設置しましょう！

## Point 5

### 最新情報を更新するためのWord Press

- ・ 未就園児教室や満3歳児入園願書配布案内等、伝えたい情報はたくさんあります
- ・ しかし、制作会社を通してしかウェブサイトを変更できないとなると、場合によっては1, 2週間かかることもあり、大きな機会損失となりかねません
- ・ Word Pressでウェブサイトを構築いただくことによって、自園でウェブサイトを更新できる体制を整えましょう！

## ウェブサイトリニューアルをしないとこんなリスクが…！



### 口コミや紹介による入園者数が少なくなる

- ・ 昔も今も園を知るきっかけの上位に入るのは、口コミや紹介によるものです
- ・ 在園児・卒園児保護者の口コミを聞いた園を探している保護者は、その園のことをもっと知るために、ウェブサイトを調べます
- ・ ウェブサイト上で知りたい情報がなかったり、園の雰囲気伝わらなかつたりすると、「紹介されたけど、あまりいい園じゃなさそう…」という印象を持たれかねません



### 選ばれない園になる

- ・ 保護者はウェブサイトだけで園を選ぶわけではありませんが、園選びの際、必ずといっていいほどウェブサイトを見ます！
- ・ 令和時代の保護者は能動的ではなく、受動的に情報を集めています。保護者に情報を届けるためにも、園として能動的に情報の発信を行っていきましょう
- ・ ”選ばれる園“になるためにも、ウェブサイトのリニューアルは必須事項です

# 令和時代に最適なウェブサイト作りのためのセミナーを開催します

幼稚園・認定こども園を運営されている方向けの、ウェブサイトの作り方を解説するセミナーです  
これからの時代に重要なウェブサイトについて、真剣に考えませんか？

## 第一講座

### 園児募集状況の変遷

- ✓ 幼稚園・認定こども園を取り巻く外部環境
- ✓ 園児募集の一環として「チラシ」から「ホームページ」の時代へ
- ✓ 必要な情報がすぐにみられるホームページ整備が必須

株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム 高橋叡功

## 第二講座

### 園児が集まるホームページ事例紹介

- ✓ 問い合わせ導線設計のためのフローティングバナーの設置
- ✓ 自社でウェブサイトを修正できるWord Pressの活用
- ✓ スマホユーザーに向けた操作しやすいデザインルール

株式会社エポデポデザイン  
代表 吉森修 氏

## 第三講座

### 園児が集まるホームページの作り方

- ✓ ウェブサイト作りのポイントは「目的の明確化」
- ✓ ウェブサイトから問い合わせを発生させるための「動線」を整備する
- ✓ ウェブサイトは作って終わりではなく、改善を繰り返す

株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム 居村朋哉

## 第四講座

### まとめ講座

- ✓ 講座内容の振り返り
- ✓ 今後検討すべき事項
- ✓ 今日からできるホームページリニューアル

株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム リーダー 金子誉

## 講師紹介



株式会社エポデポデザイン  
代表  
吉森修 氏

1989年生まれ。大阪府箕面市出身。神戸芸術工科大学デザイン学部卒。ゲームのUIデザイナー、機器メーカーのインハウスデザイナー、Web制作会社のデザイナー・アートディレクターなどを経て、独立。Webを中心としたデザインの設計・制作に従事する。



株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム  
居村朋哉

東京理科大学理学部数学科卒業後、船井総合研究所に入社。在学中に中学校・高校の数学の教員免許を取得。子ども・子育て支援新制度開始以降、認定こども園移行を中心にコンサルティングサービスを提供している。その他に、ウェブサイトリニューアル計画策定サポートや、web園児募集計画策定、ペルソナ分析やカスタマージャーニーマップを作成し、SNS導入サポートサービスにも従事している。



株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム リーダー  
金子誉

早稲田大学大学院会計研究科を卒業後、船井総合研究所に入社。子ども・子育て支援新制度がスタートしてから、私立幼稚園の認定こども園移行支援、認可保育所の認定こども園移行支援に従事。認定こども園への移行に向けた、定員設定・施設類型の判断材料となる「移行パターン分析」サービスを提供。配置基準・加算要件をベースとした職員採用計画の策定、2号認定の充足率実現を目指した園児募集計画策定等をトータルでサポートする「認定こども園移行コンサルティング」サービスを中心に提供をしている。



株式会社船井総合研究所  
こども園・幼稚園チーム  
高橋叡功

一橋大学大学院経済学研究科修了後、株式会社船井総合研究所に入社。大学院在籍中は公共経済学・財政学や行動経済学を専門にする傍ら、大手シンクタンクにてリサーチアシスタント(RA)を務める。また近年では私立幼稚園、認定こども園向けにオンラインやSNSも併用した園児募集計画策定・実行支援のコンサルティングサービスも提供している。

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。

幼稚園・認定こども園向け 令和時代の園児が集まるHPセミナー

お問い合わせNo. S074634

## 開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも同じ内容です。ご都合のよろしい日時をお選びください

2021年 **11月2日** (火) 2021年 **11月4日** (木) 2021年 **11月10日** (水) 2021年 **11月12日** (金)  
お申込期限: **10月29日** (金) お申込期限: **10月31日** (日) お申込期限: **11月6日** (土) お申込期限: **11月8日** (月)

2021年 **11月15日** (月) 2021年 **11月17日** (水) 2021年 **11月19日** (金) 2021年 **11月24日** (水)  
お申込期限: **11月11日** (木) お申込期限: **11月13日** (土) お申込期限: **11月15日** (月) お申込期限: **11月20日** (土)

2021年 **11月26日** (金) 2021年 **11月29日** (月) 2021年 **12月1日** (水)  
お申込期限: **11月22日** (月) お申込期限: **11月25日** (木) お申込期限: **11月27日** (土)

開催  
時間

10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始9:30より)

または

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。
- ・ 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

日時・会場

受講料

一般価格

税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 **8,800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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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. 074634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

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

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: 高橋

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

2021年 **11月2日** (火) 2021年 **11月4日** (木) 2021年 **11月10日** (水) 2021年 **11月12日** (金)  
お申込期限: **10月29日** (金) お申込期限: **10月31日** (日) お申込期限: **11月6日** (土) お申込期限: **11月8日** (月)

2021年 **11月15日** (月) 2021年 **11月17日** (水) 2021年 **11月19日** (金) 2021年 **11月24日** (水)  
お申込期限: **11月11日** (木) お申込期限: **11月13日** (土) お申込期限: **11月15日** (月) お申込期限: **11月20日** (土)

2021年 **11月26日** (金) 2021年 **11月29日** (月) 2021年 **12月1日** (水)  
お申込期限: **11月22日** (月) お申込期限: **11月25日** (木) お申込期限: **11月27日** (土)

