

「少子化だから」「認可保育園には敵わない」と諦めていませんか？

【企業主導型保育所向け】

当日のセミナーでお伝えすることの一部をご紹介しますと…

- ☑なぜ企業主導型保育園が今こそ園児募集に本気に取り組むべきなのか？
- ☑知らずに園児は集められない！園児募集の購買プロセスとは
- ☑これが最新！オフライン×オンラインの園児募集とは？
- ☑明日から取り組めるスモールステップを大公開！

スケジュール

セミナー内容

第1講座

保育業界の時流と園児募集の基本的な考え方

株式会社 船井総合研究所 保育教育福祉支援部 リーダー 児玉 梨沙

東京大学教育学部で保育と教育に関する行政の諸対応を研究。卒業後、船井総合研究所に入社。保育園の採用・定着・園児募集・フランディングに加え、企業主導型保育事業や児童発達支援事業等の開設・運営支援等、幅広いテーマでコンサルティングを行っている。



第2講座

園児募集の具体的な実施施策～認知・興味編～

株式会社 船井総合研究所 保育教育福祉支援部 菊地 智也

早稲田大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。住宅業界のコンサルティングに従事する。その後保育・教育支援部へ配属。保育教育福祉支援部では主に保育所等の運営安定化支援に携わり、中でも園児募集マーケティングを得意とする。また「職場環境改善事業」、「待機児童対策事業」など、官公庁案件にも多く携わる。



第3講座

園児募集の具体的な実施施策～比較・検討・行動編～

株式会社 船井総合研究所 保育教育福祉支援部 塚本 実和子

早稲田大学教育学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は土業分野にてWEBマーケティングの知見を深めた後、保育教育福祉支援部へ配属。現在は企業主導型保育事業の開設・運営支援を中心に従事しており、中でもHPやInstagramを用いた最新の園児募集や園のフランディングを得意とする。



第4講座

まとめ～明日から実践してほしいこと～

株式会社 船井総合研究所 保育教育福祉支援部 マネージャー 堀内 顕秀

首都大学東京(現:東京都立大学)卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。保育・教育業界においては、保育園、幼稚園、認定こども園の活性化及び、認可保育所や放課後児童クラブの公募・フロポーサル・開設支援を実施。中小企業/法人から大手企業までの保育事業支援などを経験。昨今は企業主導型保育事業に関しても多くの開設実績を持つ。



オンライン開催！時間は全日程13:00～15:00(ログイン開始12:30～)

PC・スマホで参加！

各回、同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください！

2022 2/14(月) 2/18(金) 2/22(火) 2/28(月)
申込期日:2/9(水) 申込期日:2/14(月) 申込期日:2/18(金) 申込期日:2/24(木)
3/2(水) 3/3(木) 3/10(木)
申込期日:2/26(土) 申込期日:2/27(日) 申込期日:3/6(日)

一般価格 5,500円(税込)/名
5,000円(税抜)/名
会員価格 4,400円(税込)/名
4,000円(税抜)/名

WEBからお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームよりお申込み下さいませ。
セミナー情報は下記Webページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081892>

※お申込みに関してのご質問は「船井総研 FAQ」をご確認ください。TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)
※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加の情報は「船井総研 Web参加」で検索



明日からできる！ 園児募集セミナー

チラシ配布やイベント企画といった従来のオフライン募集から
SNSやHPを用いたオンラインツールの活用方法まで大公開！

1つでも当てはまる経営者の皆さまはぜひご参加下さい！

- ☑園児がうまく集まらず赤字続き。
今すぐにでも園児を増やして収支の改善を図りたい…
- ☑園児募集施策を実施しているが、思うように効果が出ない…
- ☑園児募集施策は既に思いつくだけやった…
- ☑少子化が進行する地域において、これまで通り園児を確保し続けられるか不安…
- ☑明日から始められる園児募集施策を知りたい…

お好きな日程をお選びいただけます！

2022

2/14(月) 2/18(金) 2/22(火) 2/28(月)
3/2(水) 3/3(木) 3/10(木)

PC・スマホで

どこでもセミナーに
参加できます！

セミナーに
ご参加いただいた
皆様へ
2つの特典を
ご提供！！

1. 周辺地域調査レポート(希望者のみ)



どの地域にどの程度子どもがいるかを把握
することは園児募集に必須です！本セミナー
では専門コンサルタントの分析を盛り込んだ
「周辺地域調査レポート」をお渡しします。

2. コンサルタントへの経営相談 (希望者のみ・オンライン または ご来社にて)



「周辺地域調査レポート」の結果と、
地域や保育サービスの実情を踏まえ、
セミナーやレポートから更に踏み込んだ
個別具体的なアドバイスをお伝えいたします。

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。

【企業主導型保育所向け】明日からできる！園児募集セミナー

お問い合わせNo.S081892

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp (24時間対応)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」をお伝えください

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

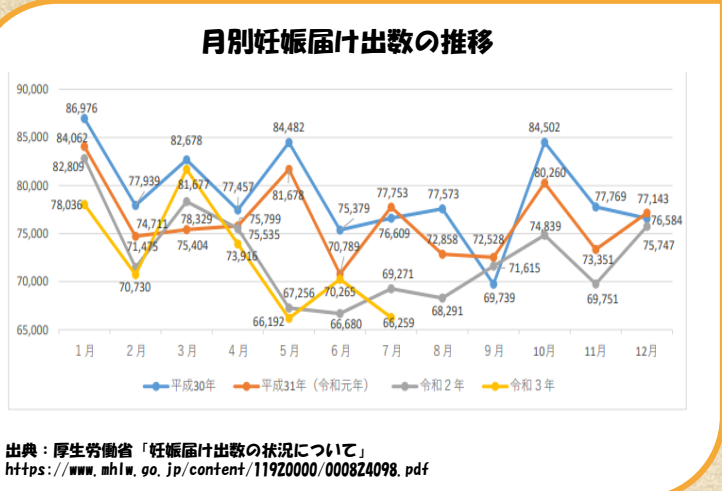
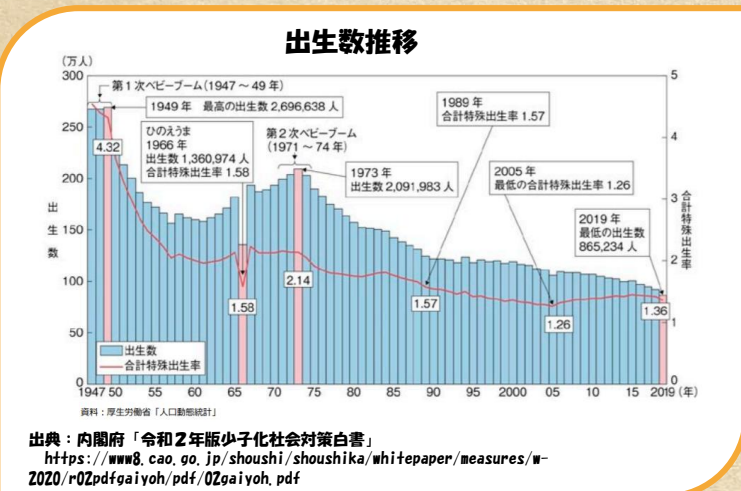
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 081892

主催

保育業界の時流を知る！今なぜ園児募集が必要なのか？

①少子化とコロナによる保育所利用者の減少

厚生労働省から発表の「人口動態統計」によると、2020年の出生数は84万835人であり、過去最少を記録しました。さらに、2021年上半期の出生数は40万5,029人と、昨年の上半期出生数よりも約2万5千人減少しています。また、今年及び来年の出生数に影響する月別妊娠届け出数は2021年7月時点で、約50万7千件であり、昨年よりも約4,200件減少しています。このことから**2022年以降は、年間出生数が80万人台を割り込む**ことが予測されます。厚生労働省が発表した「保育所関連状況とりまとめ」によると、2021年4月時点で**0歳児**の保育所等利用数は、昨年対比で**約5,000人減少**しています。これは単純な少子化による人口減少のみではなく、感染対策としての預け控えや、保護者の働き控えの影響もあると考えられます。そのことも起因し令和3年度4月時点では、**待機児童は全国で5,634名**まで減少しました。待機児童0人の自治体は全体の77%にまで上り、全国的に待機児童数0の兆しも見えてきている状況です。



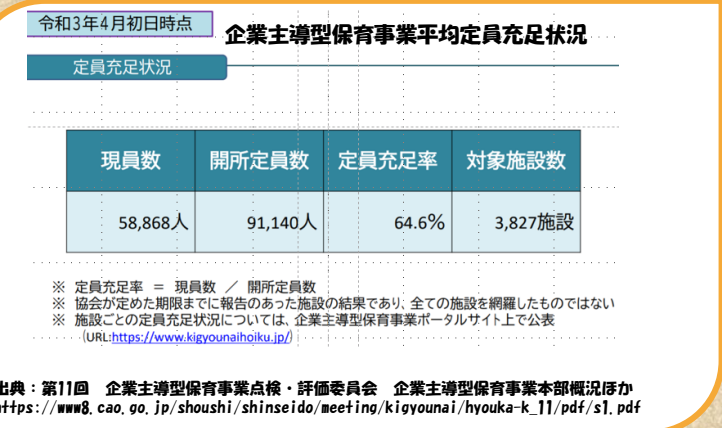
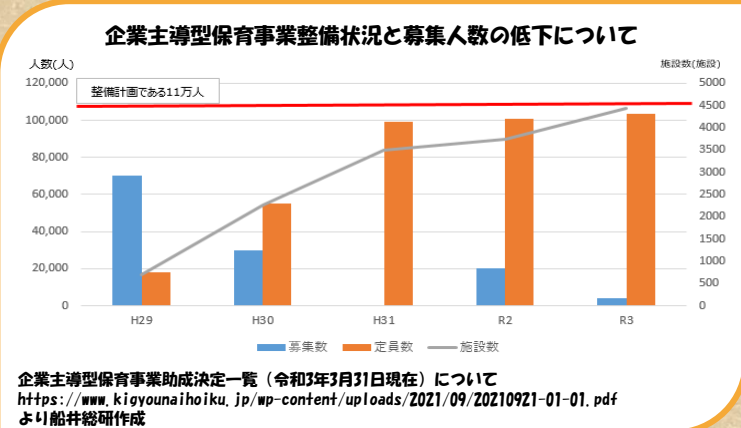
保育所等利用状況の推移

利用児童数(人)	H20年4月	H21年4月	H22年4月	H23年4月	H24年4月	H25年4月	H26年4月	H27年4月	H28年4月	H29年4月	H30年4月	H31年4月	R2年4月	R3年4月
3歳未満児	676,590	709,399	742,085	773,311	798,625	827,773	859,957	920,840	975,056	1,031,486	1,071,261	1,096,250	1,109,650	1,105,335
うち0歳児	88,189	92,606	99,223	105,366	108,950	112,373	119,264	127,562	137,107	146,972	149,948	152,780	151,362	146,361
うち1・2歳児	588,401	616,793	642,862	667,945	689,675	715,400	739,693	793,278	837,949	884,514	921,313	943,470	958,228	958,974
3歳以上児	1,345,583	1,331,575	1,338,029	1,349,640	1,378,177	1,391,808	1,407,856	1,452,774	1,483,551	1,515,183	1,543,144	1,583,401	1,627,709	1,636,736
全年齢児計	2,022,173	2,040,974	2,080,114	2,122,951	2,176,802	2,219,581	2,266,813	2,373,614	2,458,607	2,546,669	2,614,405	2,679,651	2,737,359	2,742,071

利用児童数昨年対比	H20年4月	H21年4月	H22年4月	H23年4月	H24年4月	H25年4月	H26年4月	H27年4月	H28年4月	H29年4月	H30年4月	H31年4月	R2年4月	R3年4月
3歳未満児	—	32,809	32,686	31,226	25,314	29,148	32,184	60,883	54,216	56,430	39,775	24,989	13,400	-4,315
うち0歳児	—	4,417	6,617	6,143	3,584	3,423	6,891	8,298	9,545	9,865	2,976	2,832	-1,418	-5,001
うち1・2歳児	—	28,392	26,069	25,083	21,730	25,725	24,293	53,585	44,671	46,565	36,799	22,157	14,758	746
3歳以上児	—	-14,008	6,454	11,611	28,537	13,631	16,048	44,918	30,777	31,632	27,961	40,257	44,308	9,027
全年齢児計	—	18,801	39,140	42,837	53,851	42,779	47,232	106,801	84,993	88,062	67,736	65,246	57,708	4,712

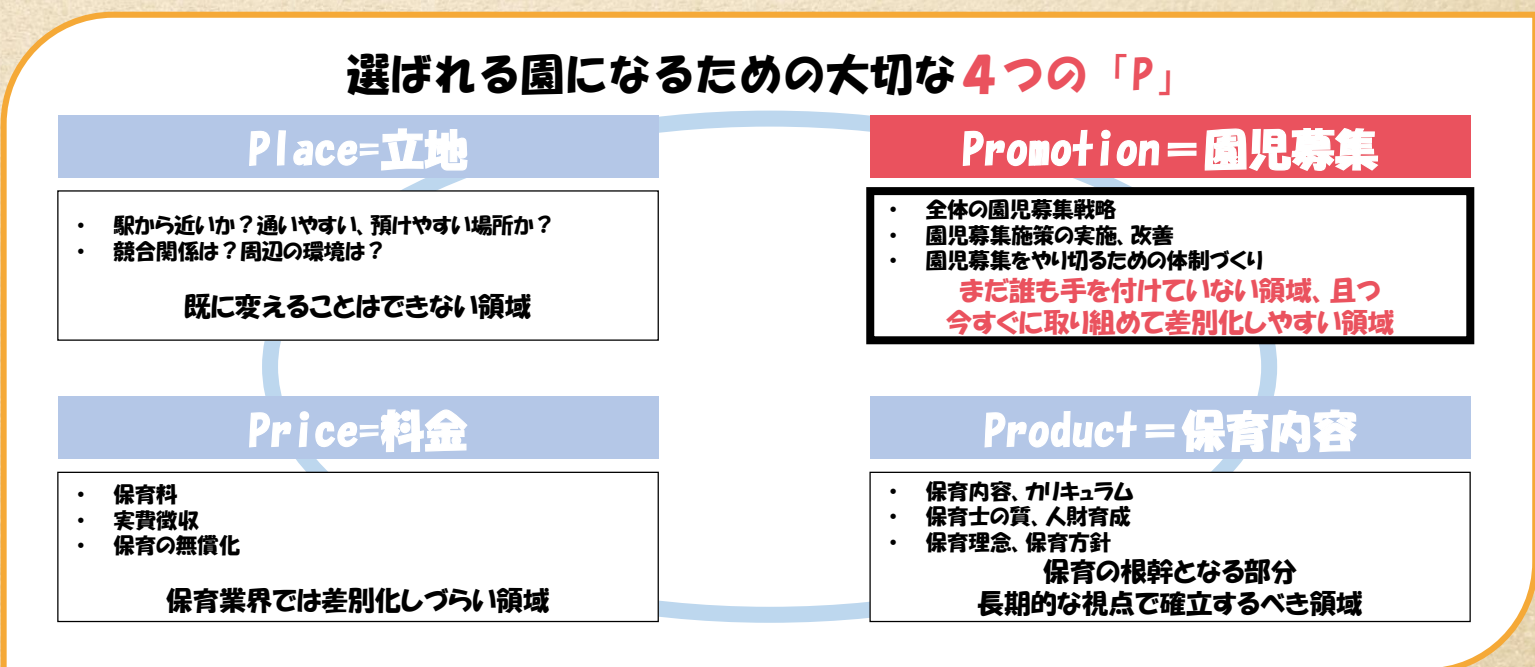
②企業主導型保育事業のこれから

企業主導型保育事業はそもそも、最大11万人の保育の受け皿を確保するために平成28年から始まった制度です。制度開始から5年目に入れた**令和2年度時点で4,448施設・定員103,773人分**と認可保育所施設数の1割超に匹敵する整備状況となっています。結果として、令和3年度の企業主導型新規募集は前年度の5分の1となる**4,000人分**のみとなりました。これはつまり国が保育の受け皿整備にブレーキをかけた＝**需給バランスの逆転が目**の前ということを表しています。また、企業主導型保育事業は増えていますが、2021年4月時点の**平均定員充足状況は65%**を下回っており、卒園が理由で最も園児数が少なくなるであろう4月であることを考慮しても、充足状況7割未満であることは芳しくありません。今は比較的充足していても、少子化が進みいよいよ認可保育園に入園できない方が減ってくることによる不安を抱えている方も多いのではないのでしょうか？では、企業主導型保育事業は衰退していきただけなのかといえはそんなことはなく、企業主導型保育事業には認可保育園にも勝る魅力があります。だからこそ、こういった状況下でも**2022年4月時点での定員充足率100%が確定しているところか、多数のキャンセル待ち**を抱えている**“選ばれる園”**となっている企業主導型保育園があることも事実です。

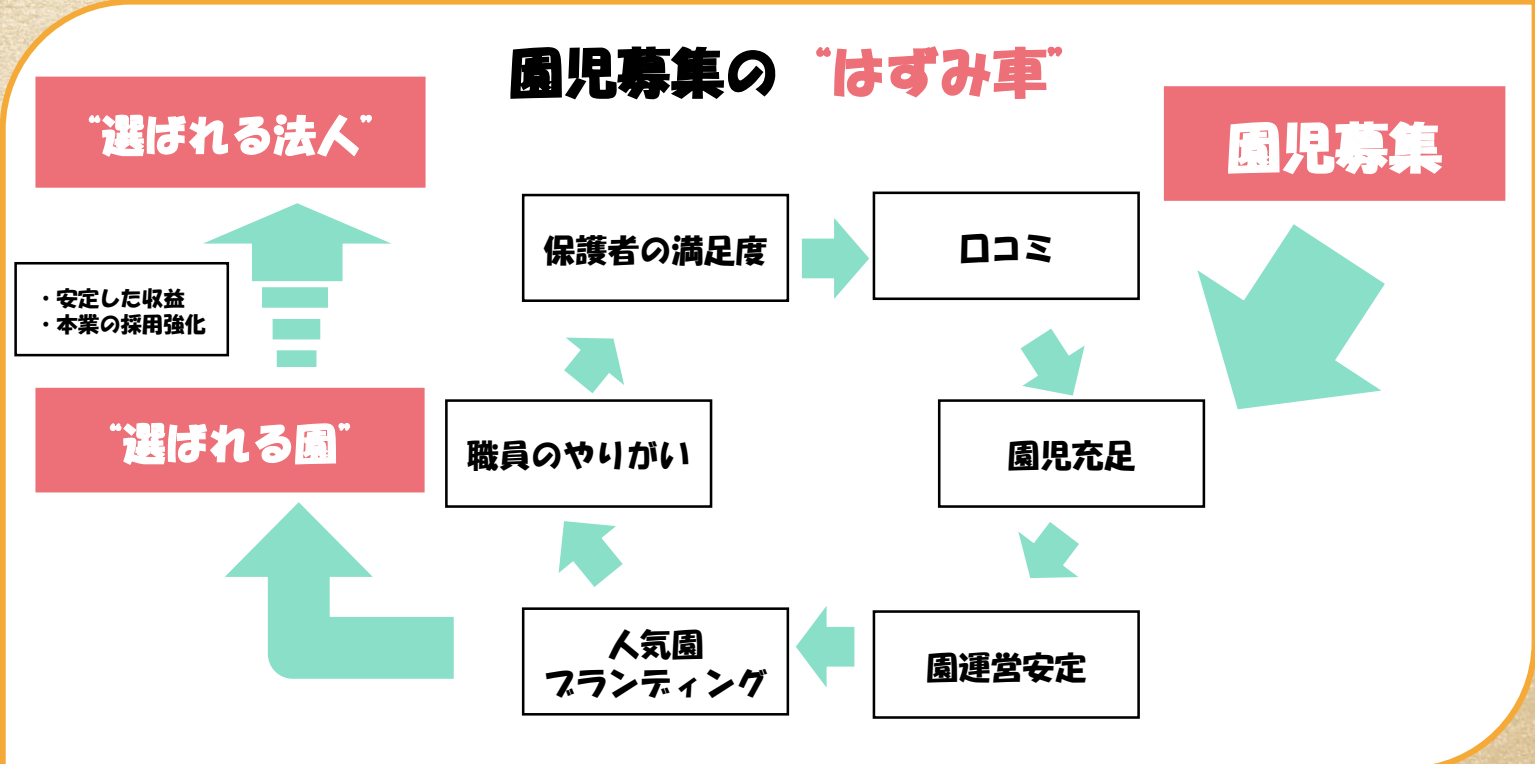


③園児募集の必要性

では、そんな **“選ばれる園”** とはどんな園なのか。“選ばれる園” になるための大切な要素を分析しました。



保育事業を4P分析に当てはめると上記の図になります。Place(立地)、Price(料金)、Product(保育内容)の3つに比べ、**Promotion=園児募集**は比較的**短期間で改善**できるため、まずは“園児募集”に取り組むべきだと言えます。園児募集に取り組むメリットは、「取り組みやすい」「園児数が増えて収入が安定する」だけではありません。園児募集に力を入れることで、少子化の中でも園児が充足し、運営が安定していることにより地域内で**人気園としてのブランディング**が確立していきます。さらに職員は人気園で働くことで一層の**やりがいや誇り**を感じることができ、それは在園児の保護者にも伝わることでしょう。結果的に**保護者の満足度も向上**し、園に対する良い**口コミ**が地域に広がり始め、**来年度以降の園児充足**へとつながっていきます。この**“はずみ車”**を回すことによって、“**選ばれる園**”へと成長していきます。さらには、“**選ばれる園**”を運営する法人として、本業のブランディングにもつながり、本業の採用強化や、安定した保育事業の収益によって、法人全体の発展へと結びつきます。つまり**“選ばれる法人”**へと成長していくことができます。



ここまで長々と書かせていただきましたが、おそらく本PMをお読みになってくださっている企業主導型保育事業者の皆さまは、「**既に園児募集はやっているんだ**」という方が多いのではないのでしょうか？ただ**“思っているより効果が出ない…”**「**他の園がどんなことをしているのか気になる！**」と思われる方も多くかと存じます。本セミナーでは**“そもそも園児募集とは？”**というマーケティングの考え方から、ツールの紹介＆活用のポイント、先進的な取り組みをされている園の事例まで包括的に園児募集というテーマについてお伝えさせていただきます。そこで、本PMをお読みの皆さまには先駆けて、セミナーの内容を少しお見せしたいと思います！

保護者が入園を決めるまでの流れは**消費者購買プロセス**と同じだった！

AISCEAS(アイシース)の法則とは？

AISCEAS(アイシース)の法則とは、インターネットが普及した現代の**消費者の購買行動**あるいは**購買心理のプロセス**を表したものです。

皆さんも、色々な口コミやHP、SNSを通して、購入する商品を検討していませんか？

「流れてきた広告を見て商品を知り、さらに詳細を知るためにインターネットで検索しているうちにメリット・デメリットを理解し、他の商品と比較して購入を検討する…」

この一連の購買行動をAISCEAS(アイシース)の法則と呼びます。

インターネット上に溢れる物の中から購買活動を行うように、**HP**や**SNS**が身近となった現代の**保護者も園選びにAISCEAS(アイシース)の法則に則って入園を検討**します。

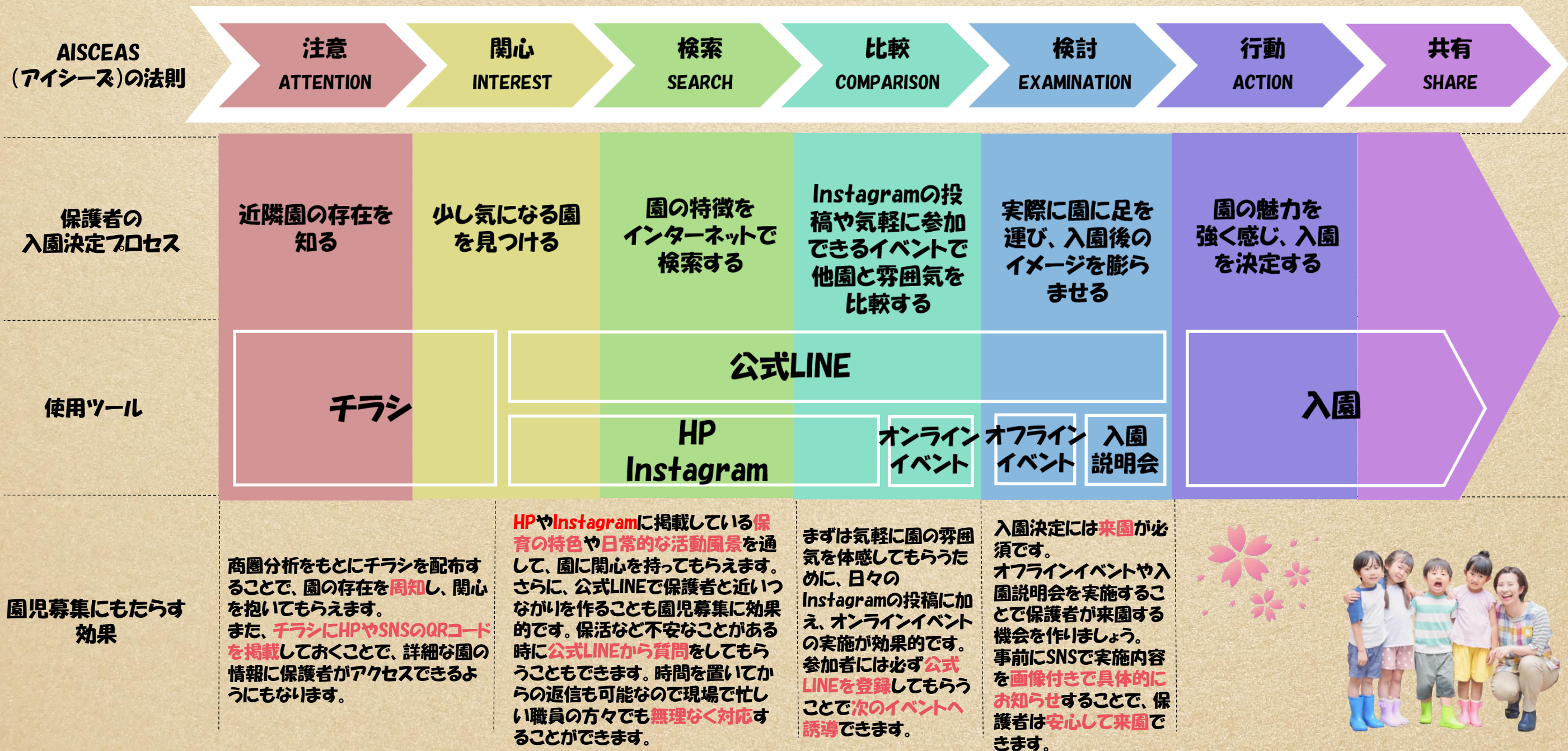
言い換えれば、保護者の購買(入園)プロセスを理解し、各段階に適切なアプローチを行うことで保護者をより惹きつけ、入園に結び付けることができるのです。

消費者購買プロセスをもとに考える！「**入園決定プロセス**」とは？

上述した消費者購買プロセスをもとに、園児募集においても保護者が入園を決めるまでの一連の流れ、すなわち「**入園決定プロセス**」を考えることができます。

下記の図は、一般的なAISCEAS(アイシース)の法則と保護者の入園決定プロセスを重ね合わせたものです。園の保育内容や特色、職員の方々の雰囲気などももちろん大切ですが、入園決定プロセスに合わせたツールを用いてそれを**魅力的に発信**していくことでさらに**確実に入園に結び付ける**ことができます。

また、最下部ではそのツールが園児募集においてどのような効果をもたらすのかを記載しています。



園児募集の事例を大公開！！

チラシによる告知

体験会・説明会 開催決定！！

9/25(土) 絵本の読み聞かせ会
10:00～11:00 会場：求名駅前歯科医院
定員 5組 (千葉県東金市求名7-2)
保育士と歯科スタッフと一緒に
手遊び歌を歌いながら絵本の世界を楽しみます♪
当園の簡単な説明会も予定しておりますので、
お気軽に遊びに来て下さいね♪

【病児/病後児保育のご紹介】
定員：5名
開所曜日：月～土
開所時間：8:00～20:00
病児保育料：¥1,650(税込み)
※保育園で預かりしている
お子様の体調が悪くなった際に、
看護師が保護者の代わりに病院へ
お連れするサービス等も検討中です！

【一時預かり保育のご紹介】
開所曜日：月～土
開所時間：8:00～20:00
小さいお子さまがいらっしゃる患者様は、
是非ひまわり保育園の
一時預かり保育サービスをご利用下さい！
お父さん・お母さんが治療に専念されてい
る間、当園でお子さまをしっかりと預かり
致します♪

【保育施設概要】
内閣府所管 企業主導型保育
施設名称：ひまわり保育園
場所：千葉県東金市求名9-1
開所曜日：月曜日～土曜日
開所時間：7:00～21:00
定員：0歳児 6名 1歳児 8名
2歳児 10名 3歳児 12名
4歳児 12名 5歳児 12名
ひまわり保育では栄養士を雇用し、
手作り給食を予定しています！
バランスの取れた栄養価の高い
食事を提供することにより、
お子様の成長に貢献します♪

最新情報配信中！
入園申込や園見学、
求人への応募はLINEから！
(質問等もお気軽にどうぞ！)
QR
(担当：)

医療法人社団 一歯会 求名駅前歯科医院のひまわり保育園

【チラシ×公式LINE×保育体験イベント】 で見込み園児獲得

新規開園の園であるため、
地域内の認知向上を狙っ
てポスティングを実施。
船井総研から問い合わせ
のしやすさを考慮して公式
LINEを問い合わせの窓口
にする提案があり実施。
このポスティングによって
30件の問い合わせが来ま
したが、問い合わせの時間
を選ばなくてもいい手軽さが
この結果に繋がったと思い
ます。



医療法人社団 一歯会
理事長：川島達人様
(ひまわり保育園)

POINT

保育体験会＋入園説明会のイベント告知チラシの裏面。
イベント詳細、園の詳細を記載。イベントへの誘導だけで
なく、公式LINEの登録QRコードを掲載することで、友達登
録に誘導！今回のイベントの問い合わせ対応だけでなく、
今後のイベント開催情報の発信にも活用できます。

公式LINEの整備

友達登録時に送信される ▼「あいさつメッセージ」▼

皆さん、はじめまして！
友だち追加ありがとうございます！
ゆにのり保育園です。

ゆにのり保育園は
2021年12月宮崎大学内にオー
プン予定
定員60名の企業主導型保育施設
です。

？どんな保育園が知りたい...
☀️お子様にあった保育園を探し
て
いる...
🍓入園を考えている...

などなど、
どうぞお気軽にお問い合わせ
下さい。
お待ちしております。

ゆにーくで
みんなにこにこ
じぶんものびのび
もりのほいくえん

このトークからの通知を受け取ら
ない場合は、画面右上のメニュー
から通知をオフにしてください。

POINT

自動でメッセージを送信できる
ので、忙しい園でも無理なく
対応できる！

▼自動送信メッセージ▼

見学希望の方は、お名前と見学希
望日時をいくつかお送り下さい♪

16:38

見学希望 園の紹介 ホームページへ アクセス

電話をかける Instagram 園で働く 長所短所はこちら

質問・問合せはチャットから♪

タップされた箇所ごとに
設定したメッセージを
自動送信できる
▲「リッチメニュー」▲

【自動送信・一括送信機能の活用】 で園の情報発信を効率化

チラシで広く園のことを知っ
ていただいたあとに、公式
LINEに登録いただける流れ
を作り、アナログ×デジタル
戦略での園児募集を実施し
ました。広告運用期間たっ
た2か月で友達数500人を
突破！園の周知が順調にで
きていると感じます。
提案してもらった以上の投
資対効果がありました。

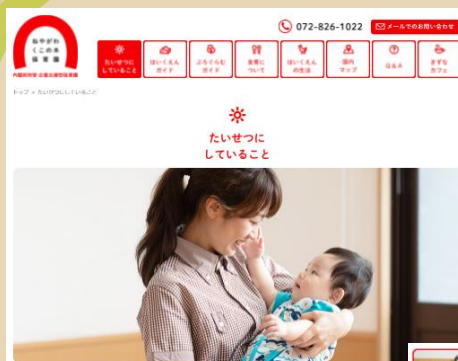


株式会社
宮崎エシベータサービス
(ゆにのり保育園)

POINT

リッチメニューは最大で6つのボタンを設定できるため、
園のHPやInstagramといった次のステップへ誘導する
ことができます。また、園見学の希望もメッセージ上で
簡単に受け付けることができるので、保護者からして
も申し込みやすく、園としても管理しやすいです。

HPによる情報発信



ちいさな子どもたちの笑顔のために。
子育てをとおして、感動をわかちあうために。
たいせつにしていること

おやがわこの木保育園

私たちは一人でおきているのではなく、みんなと。
また、一人でおきていることもありません。
あたたかみのあることですが、このあたりまえのこと、
あたりまえのことが忘れられているように思うのです。
優しく、温かく、幸せに生きていくことの素晴らしさ。
それは人々とのつながり、"Relate"をきずくことの考えのもと、
「おやがわこの木保育園」では、7歳の7つのきずなを大切に、
すべてのプログラムを行っています。

取り組むの目標は法人ホームページをご覧ください。

1. 親子のきずな
子どもと保護者の関係は、子育ての基盤です。親子のきずなを大切に育てることが、子どもの成長につながります。
2. 子どもと子どものきずな
子ども同士が仲良く遊ぶことは、社会性や協調性を育てるのに重要です。子ども同士のきずなを大切に育てます。
3. 保護者と保護者のきずな
保護者同士の関係は、子育てのサポートになります。保護者同士のきずなを大切に育てます。
4. 保育園と子どものきずな
保育園が子どもの成長をサポートします。保育園と子どものきずなを大切に育てます。
5. 保育園と保護者のきずな
保育園と保護者の関係は、子育ての基盤です。保育園と保護者のきずなを大切に育てます。
6. 保育園と地域のきずな
保育園と地域の関係は、子育ての基盤です。保育園と地域のきずなを大切に育てます。
7. 保育園と職員のきずな
保育園と職員の関係は、子育ての基盤です。保育園と職員のきずなを大切に育てます。

POINT

「ただ預かる」機能しか持たない園は「選ばれ」ません。
どんな法人が、どんな理念で運営していて、どんな教育・保育
に取り組んでいる、この保育園に子どもを預けたらどんな成長
をするのだろうか？という目で保護者は保育園を選びます。
皆さま、理念はそれぞれかと存じますが、それを「正しく」かつ、
「魅力的に」保護者に届けられるHPが理想です。

【理念への共感を目的としたHP】 で保護者から「選ばれる園」に

認可に落ちた時の受け皿と
いう認識を持たれたくない
と思い、教育・保育理念に
焦点を当てた内容を発信す
るHPに。また、法人HPに誘
導することによって、園だけ
でなく、法人理念への共感
を持った保護者が入園希望
してください。理念を実
践するために周辺地域とど
んな繋がりをもって運営し
ているかを打ち出すことも意
識しています。



社会福祉法人 大阪誠昭会
理事長：田中啓昭様
(おやがわこの木保育園)

オフラインイベントの開催



【企業主導型ならではの！本業×保育園】 でオフラインイベントを開催

運送会社が本業で、企業
主導型保育園を運営して
いるウチにしかできないこ
とをしたいと思います。
ここまで大規模なイベント
は高頻度ではできませんが、
その他にも定期的に地域
交流イベントを実施してい
ます。今回のトラックフェス
ティバルは午前と午後の二
部開催で、34組99名が参
加してくれました。



株式会社 東邦運輸
専務取締役：中島昭治様
(BunBun保育園)

POINT

最も重要なポイントは自園でしか出せない特色、他園との
差別化をどのように行なって発信していくかという発想!!
異業種参入が多い企業主導型保育事業では、多種多様な
差別化ポイントがあるはず！
また、入園を強く打ち出す入園説明会以外にも自園の魅力を
発信するイベントを定期的に行い、入園への温度感を徐々に
高めていくことも重要です。