

「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！

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

スケジュール	セミナー内容
第1講座	<p>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</p> <p>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・フランティングに加え、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。</p>
第2講座	<p>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</p> <p>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。</p>
第3講座	<p>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</p> <p>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ティングを得意とする。</p>
第4講座	<p>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</p> <p>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・フロポータル・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。</p>

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(月)
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



※お申込みに関連してのよくあるご質問が「船井総研 FAQ」と検索し、ご理解ください。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ご参加の各種の接続が「船井総研 web参加」で検索

主催

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

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

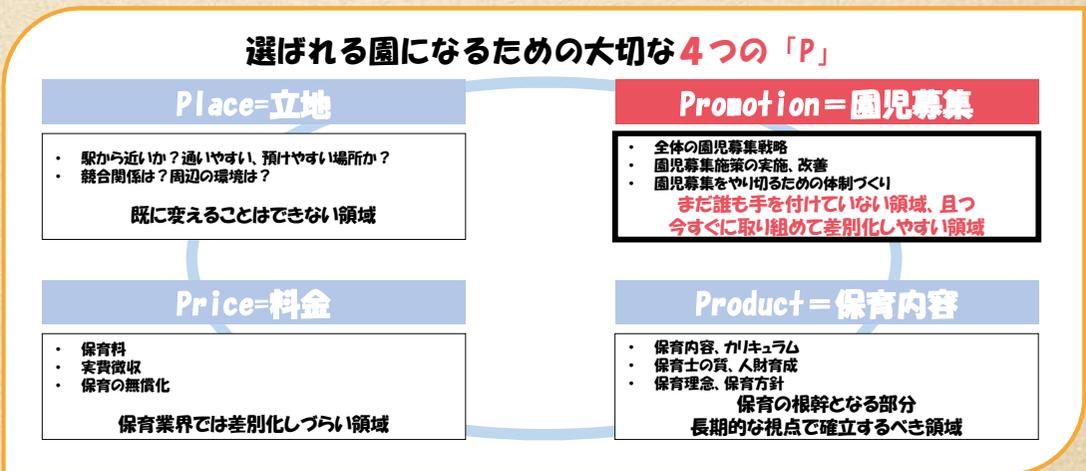
厚生労働省から発表の「人口動態統計」によると、2020年の出生数は84万835人であり、過去最少を記録しました。さらに、2021年上半期の出生数は40万5,029人と、昨年の上半期出生数よりも約2万5千人減少しています。また、今年及び来年の出生数に影響する月別妊娠届け出数は2021年7月時点で、約50万7千件であり、昨年よりも約4,200件減少しています。このことから**2022年以降は、年間出生数が80万人台を割り込む**ことが予測されます。

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。



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。



保育所等利用状況の推移

利用児童数(人)	2018年4月	2019年4月	2020年4月	2021年4月	2022年4月	2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月	2027年4月	2028年4月	2029年4月	2030年4月	2031年4月	2032年4月	2033年4月
0歳未満児	676,390	709,399	762,005	773,311	798,625	827,773	859,197	920,900	975,056	1,031,006	1,071,261	1,096,650	1,109,650	1,105,335		
0歳児	88,189	92,606	99,223	105,366	108,950	112,373	119,284	127,362	137,107	146,772	149,948	152,780	151,362	146,361		
0歳1・2歳児	308,401	316,793	342,062	347,945	349,075	375,400	379,675	393,276	397,949	404,514	421,313	443,470	450,228	450,974		
3歳以上児	1,945,503	1,371,975	1,336,029	1,301,640	1,378,177	1,391,808	1,407,856	1,432,374	1,433,931	1,575,183	1,545,144	1,583,401	1,627,709	1,634,734		
全年齢合計	2,622,173	2,040,974	2,080,114	2,122,937	2,176,802	2,219,987	2,266,913	2,373,616	2,456,697	2,566,649	2,616,405	2,679,651	2,737,599	2,742,071		

待機児童数(人)の推移

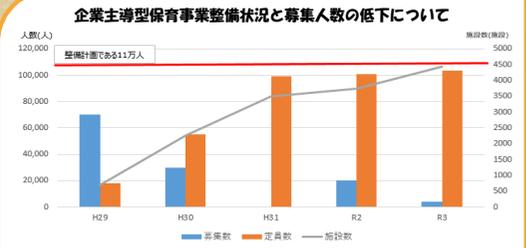
利用児童数(人)	2018年4月	2019年4月	2020年4月	2021年4月	2022年4月	2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月	2027年4月	2028年4月	2029年4月	2030年4月	2031年4月	2032年4月
0歳未満児	-	32,009	32,606	31,223	25,314	29,140	32,104	40,883	54,216	56,430	39,775	24,909	13,400	-4,315	
0歳児	-	4,417	6,617	6,143	3,504	3,423	6,097	8,298	9,545	9,865	2,976	2,032	-1,418	-5,007	
0歳1・2歳児	-	28,392	26,069	25,083	21,730	23,725	24,293	23,585	44,471	44,565	36,799	22,197	14,750	746	
3歳以上児	-	-14,008	6,454	11,617	28,537	13,431	16,048	44,918	30,777	31,632	21,961	44,297	44,308	9,027	
全年齢合計	-	18,001	39,140	62,837	53,051	62,779	67,232	104,001	84,993	88,062	67,736	65,246	57,708	4,772	

厚生労働省「保育所等関連情報取りまとめ」
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_20600.html
 より船井総研作成

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子どもと、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年目に突入した**令和2年度時点**で**4,449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。これはつまり園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示しています。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**平均定員充足率は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るでも、少子化が進み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くだけなのかといえどそんなことはなく、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、こうした状況下でも**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ら、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。**



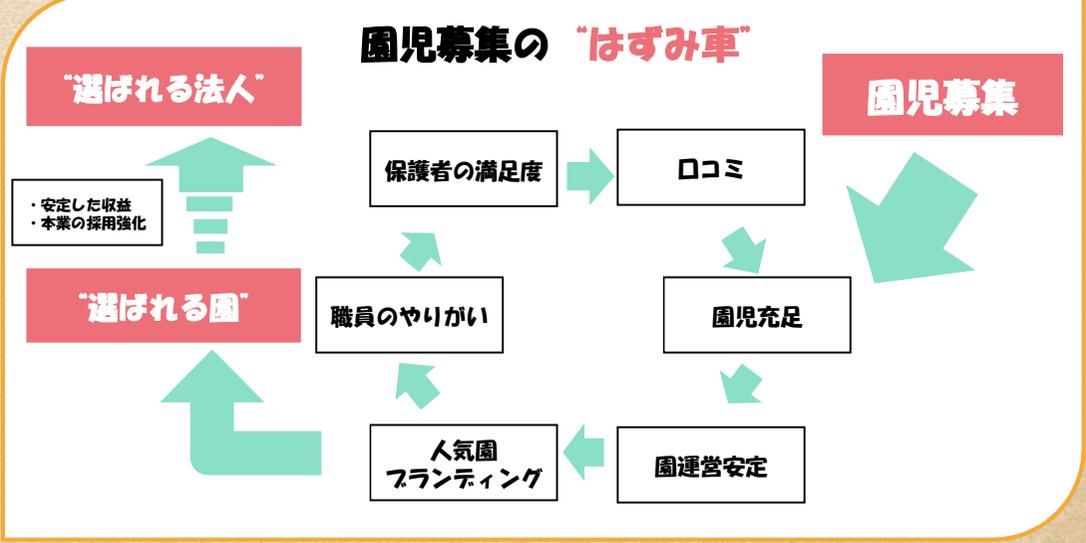
令和3年4月初日時点 企業主導型保育事業平均定員充足状況

定員充足状況	現員数	開所定員数	定員充足率	対象施設数
定員充足状況	58,868人	91,140人	64.6%	3,827施設

※ 定員充足率 = 現員数 / 開所定員数
 ※ 協会が定めた期間までに報告があった施設の開所率であり、全ての施設を開所したものではありません
 ※ 施設ごとの定員充足状況については、企業主導型保育事業ポータルサイト上で公表
 (URL: <https://www.kiyounaihoiku.jp/>)

出典：第11回 企業主導型保育事業点検・評価委員会 企業主導型保育事業本部報告ほか
https://www8.cao.go.jp/shoushi/shinseido/meeting/kiyounai/hyouka-k_11/pdf/s1.pdf

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、「取り組むやすい」「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、法人全体の発展へも結びつきます。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、おそらく本冊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！」と思われている方も多くおられるかと存じます。本セミナーでは「子ども園児募集とは？」というマーケティングの考え方や、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、本冊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(アイシーズ)の法則とは？

AISCEAS(アイシーズ)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(アイシーズ)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(アイシーズ)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(アイシーズ)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。

