

何から始めていいかわからない理事長・園長先生必見！
活用から1年で未就園児教室入会者昨対比200%超を達成！



認定こども園・幼稚園向け



募集も採用も

LINE

で解決！

効果の出る活用方法
大公開

開催日

2022年

7月8日(金)、7月14日(木)

7月19日(火)、7月25日(月)

開催時間

13:00～15:00

ログイン開始12:30～

受講料

一般価格: 10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格: 8,000円(税込8,800円)/1名様



お申込みはこちらから！



ゲスト講師

学校法人中島学園

認定こども園きそ幼稚園 櫻井 真 氏

大学卒業後、幼稚園・保育園に教材教具を販売する会社に6年間勤務。

新人金賞や若手優秀社員賞を受賞するなど社内表彰を受ける。

その後、母が理事長・園長を務める学校法人中島学園に就職。

前職での経験を活かし、幼稚園改革に着手。現在6年目。通信大学にて幼稚園免許状を取得。

このようなお悩みをお持ちの先生方のご参加をお待ちしております。

- SNSを活用したいが、どこから始めていいかわからない
- LINE導入に興味がある
- 令和4年度園児募集結果が芳しくない
- 新しい施策にチャレンジしてみたい
- オンラインを介した園児募集を推進したい
- LINE公式アカウントの作成は行っているが、イマイチ活用ができていない

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舞い申し上げます

認定こども園・幼稚園向けLINE公式アカウント活用セミナー

お問い合わせNo. S087538

主催



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

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」を明記のうえ、ご連絡ください



SNSを活用したいが、どこから始めていいかわからない
SNSの種類沢山ありすぎて何が違うのかがよくわからない

LINE公式アカウントに興味がある

SNSアカウントは持っているが、使い分けができていない

LINEアカウントの作成は行っているが、イマイチ活用ができていない

オンラインを介した園児募集を推進していきたい

ホームページは刷新したけど、Webからの問い合わせ数が伸び悩んでいる

令和4年度園児募集結果が芳しくなかった

新しい施策にチャレンジしてみたい

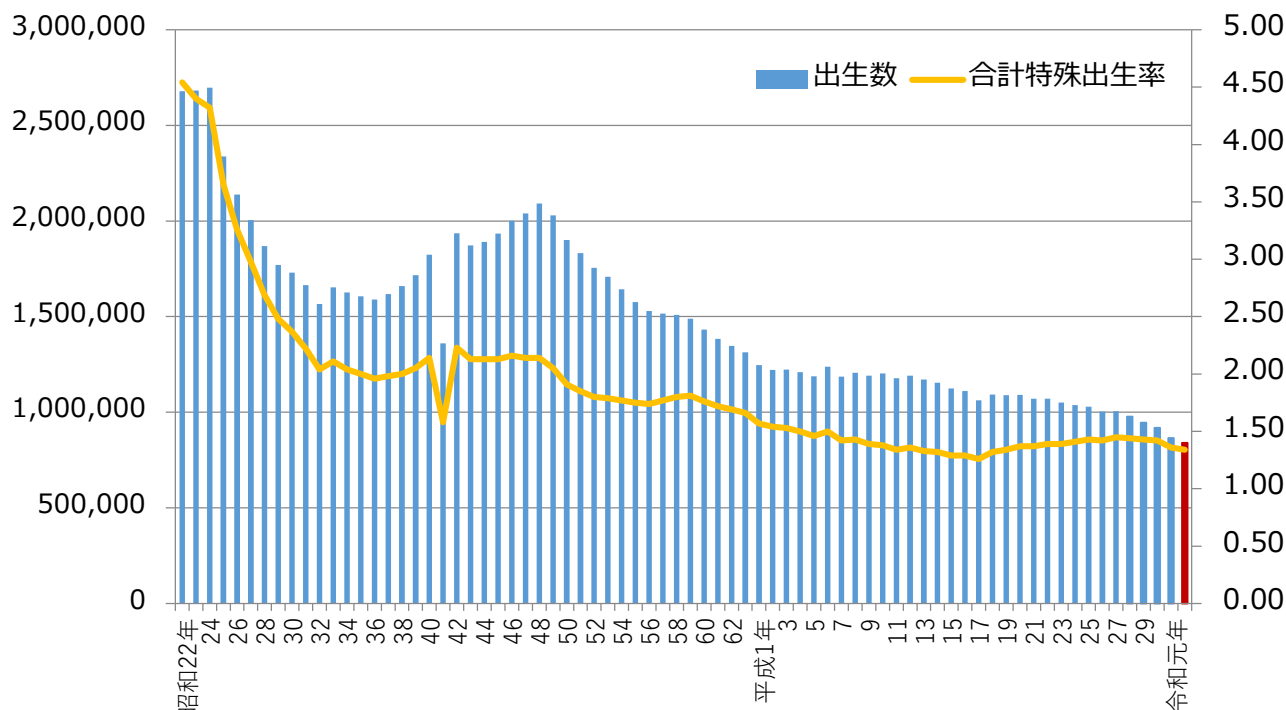
今もなおチラシ掲載、ポスティング“のみ”を行っている

入園説明会の参加者数はいつも集まるが、そこからの入園率があまり高くない

本レポートは昨今の認定こども園・幼稚園業界における園児募集の変遷を外部環境・消費者行動の観点から分析した後、実際にLINE公式アカウント導入によって「園児募集結果の改善」を達成された学校法人中島学園 櫻井 真 氏の取り組みを取りまとめたレポートです。近年爆発的に普及が進んでいるLINE公式アカウントと業界の親和性がみられるレポートとなっております。既にLINE公式アカウントをお持ちの方もそうでない方を是非ご一読ください。

人口減少×少子化時代の到来

認定こども園・幼稚園を運営していく上でカギとなる出生数は毎年減少を繰り返していて、最新の公表数値である令和2年の出生数は**84万832名**となりました。さらに令和3年の速報値やまだ収束の見えない新型コロナウイルス感染拡大の影響などからも、今後出生数が回復していくことは困難であるとされています。



出典：厚生労働省「人口動態調査」より船井総合研究所が作成

上表からも推測できる通り、出生数が90万人を下回ってから2~3年後の園児募集激化の時代が間もなく到来しようとしています。さらに、場合によっては今後出生数が80万人を下回る時代の到来もそう遠くないでしょう。

上記状況下で、まず大切になってくる考え方が「選ばれる園づくり」ですが、これらの取り組みが閉鎖的な環境下でのみ公開されていて、発信されていないケースが散見されます。しかし、コロナ禍でママ友同士のつながり等が鈍化を見せている今、園主導で発信をしていくことが求められます。

さらなる外部環境の変化として、2015年に開始した「子ども・子育て支援新制度」も施行から7年目を迎え、一昔前は“新制度への移行”や“認定こども園への移行”が募集改善の手段として他園との差別化を図るインパクトがありましたが、最近では新制度に移行をした園の方が多き状況下ですので、さらなる差別化をしていく必要があることがわかります

保護者の園選び行動の変化

新型コロナウイルス感染拡大の影響や、その前から徐々に進んでいたデジタル化の影響も相まって、消費者行動に変化が生じ始めています。これまでは“AIDMA”と呼ばれる「購入」のステップが消費者行動の最後に来る消費者行動モデルでしたが、前述の理由からこれからは“DECAX”と呼ばれる「購入」後、「体験共有」のステップを経るモデルへと変化をしています

<平成時代：AIDMA>



<令和時代：DECAX>



この変化に伴い、事業者側（認定こども園・幼稚園側）として考えていかなければいけないこととして、2つあげられます。

1つ目は上記2モデルの大きな違いである「発見(D)」 「関係(E)」 に対しての強化です。これからの保護者に対して必要となってくる1つの大きなアプローチとしては、園を見つけてもらうため、関係性を築いていくための区画整備であると考えられます。つまり、これまでは立地や歴史、園バスのみで園を見つけていた保護者のみでもしっかりと募集ができていましたが、これからは園自ら発信をしていかないと、選ばれる園になりづらくなってしまいます。その一例として、Webページでの情報発信、SNSを活用した情報発信・関係性構築があげられます。

2つ目は「体験共有(X)」 への対応です。これからの保護者は、自らの購入体験をオンライン、特にSNSを活用して共有をしていく傾向にあり、幼稚園・保育園・認定こども園選びも例外ではありません。そのため、園としてもSNSのプラットフォームを用意していき、保護者からの共有内容と併行して、公式に発信していくことにより相乗効果を見込むことができます。

超少子化時代×消費者行動変化に対応するオンライン園児募集

「オンライン園児募集」というワードが、本格的に出てきてから丸2年が経ちます。故に、少しずつWebページの改善、Instagram等のSNSアカウント開設の動きは浸透してきています。

しかし、全国的にはこれらがまだ点で止まっている段階です。上記をうまく相互活用して園児募集に活用していくことが結果的に園のブランディングにつながっていきます。

そこで、LINE公式アカウントを他媒体ともうまく連携して導入されている学校法人中島学園 櫻井真氏の取り組みをご紹介します。

なぜLINE公式アカウントを導入したのですか？



学校法人中島学園 きそ幼稚園（以下：当園）が、本格的にLINE公式アカウントをはじめとするSNSアカウントを開設・運用し始めたのは2020年からです。当園は2019年に認定こども園へ移行いたしまして、その時には正直申し上げますと「認定こども園移行することそのものが園児募集改善の手法である」と考えていました。実際に当時を振り返ってみると「口コミ」による問い合わせや入園に頼り切っていた部分もあり、ホームページや在園児保護者へ説明会のご案内をすることくらいしか実施をしていませんでした。そのため、チラシやポスティングを含めた広告販促費として全くお金をかけずとも園児が集まっていました。

しかし2020年、当園も例外ではなく新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、当時から実施をしていた1歳児親子教室の在籍者数が激減したこと、そしてこれまでの口コミ機能だけでは限界を感じたことも相まって、LINE公式アカウントを導入する運びとなりました。その前からInstagramを活用して園の様子を発信していたこともあり、SNSを活用した園児募集への抵抗はありませんでした。

LINE公式アカウント導入によりどのような効果がありましたか

保護者との やり取り 円滑化

保護者とのコミュニケーション

私が感じているLINE公式アカウント導入による効果の1つとして、保護者と気軽にコミュニケーションが取れることだと感じています。例えば入園説明会后、これまではその場限りで関係が途絶えてしまっていた方にも、LINEを介して定期的に個人チャットなどでやり取りをすることにより、最終的には園に足を運んでもらえるきっかけを作ることができました。

新規 名簿獲得

LINE公式アカウント×1歳児親子教室

当園の園児募集の考え方として、1歳児の名簿を沢山獲得した上で園に足を運んでいただき、お互いに理解を深めていった上で2歳児対象のプレ幼稚園入会や満3歳児入園といった次のステップに進んでいただきます。ステップを経るごとに必然と人数が絞られていくというイメージです。上記を達成するためにLINE公式アカウントやLINE広告は、あらゆる広告の中で一番親和性が高いと考えます。結果として、令和3年度1歳児親子教室は昨対200%を超える充足を達成し、令和4年度も募集開始から1週間以内に定員の70%を超える申し込みをいただけるようになりました。

満3歳児 定員充足

早期入園者数の増加

LINE公式アカウントの導入により、2020年度充足率が58%であった満3歳児入園が、2022年度には4月までの申込者のみで充足率100%となりました。はじめは親子教室への入会をゴールにしていたましたが、LINE公式アカウント導入してからの年数が経過するにつれて、徐々に影響の出てくる学年の幅が広がっていったことも1つの魅力です。

心がけた点は何ですか？



LINE広告画像一例

気軽に問い合わせいただけるように、イベントの告知だけでなく園舎・園庭の写真等を活用して広告を出稿している

端的に申し上げますと、アカウントを作成しても定期的に発信をしていかないと意味がないということです。実際に、LINE公式アカウントの構築自体は非常に簡単で、誰でもすぐにできます。しかし、開設をただけではまだ“スタート地点”にしかすぎず、デザインの知見やマーケティングの知識が必要だと感じ、書籍やYouTube等の情報を基に運用のための体制構築をしていきました。また、同時に構築に莫大な時間を費やすのであれば、他の事に時間を使いたいと考えましたので、運用そのものは外部企業に委託をしていくことに決めました。

他には、LINE公式アカウント単体で登録者とコミュニケーションを図っていくことはもちろん大事にしていくのですが、それ以上に親子教室や園庭開放等の誘導先との連携を意識して運用をしています。

「園への入園」がどの販促手法も最終目標になるかとは思いますが、LINE公式アカウントにおける運用目的、そして期間あたりでLINE広告を出稿する際には、それぞれの広告にあった目標をしっかりと設定し、ある広告は親子教室入会、ある広告は園庭開放の広告というようにそれぞれのイベントの時期にも併せて出稿をしたり、どの内容の広告が一番効果があるのかを検証してみたりしながら、“入園”という最終目標のために試行錯誤をしながら運用をしています。

学校法人中島学園の事例からも今後園児募集施策の一環としてLINE公式アカウントを含むSNSの活用は、これまでと比較してさらに重要度が増していくことが予想されます。

そのため、現状の園児募集の体制を今一度洗い出した上で、SNS等のオンラインを活用した園児募集と併用して進めていくことが必要です。

本項では、そのための方法についてポイントを絞ってご説明いたします。

現状 分析

01.

現状の園児募集を整理

最初からいきなり、LINE公式アカウント導入、オンライン併用等を導入検討してしまうと、手段の目的化になりかねません。

しっかりと現在の園児募集のために実施している取り組みを洗い出して、それぞれが「なんのため」に実施しているのかを言語化します。

課題 抽出

02.

オンライン移管の検討

ステップ1で洗い出した園児募集に向けた取り組みの内、オンラインの普及や時代の移り変わり等で、現行から変化が伴った方がいいものを「オンライン併用」「オンライン移管」に分けて抽出します。例えばチラシ1つとっても、これまではポスティングが主流でしたが、これからはSNS/Web広告も併用していくことが検討できます。

オンライン 導入

03.

LINE公式アカウントの運用

ステップ2で「オンライン併用するもの」「オンライン移管するもの」について、何を導入していくかを各手法の強みを生かして検討していきます。特に複数の役割を持っているLINE公式アカウントの導入も、このタイミングで検討できます。

最後になりますが、今回ご紹介させていただいた

学校法人中島学園 認定こども園 きそ幼稚園の櫻井 真 氏

をお招きし、「認定こども園・幼稚園向けLINE公式アカウント活用セミナー」
を開催いたします！

※オンライン開催：2022年7月8日(金)、7月14日(木)、7月19日(火)、7月25日(月)13:00～15:00
(ログイン開始12:30より)

櫻井氏には、LINE公式アカウントを導入するに至った背景から、実際の運用方法まで
一気通貫でお話いただきます。

前述にもありました通り、きそ幼稚園は2019年に認定こども園に移行をし、時流に適
応した運営をされています。そのような中、なぜオンラインやSNSを介した園児募集が
必要になったのかについてはもちろんのこと、令和時代以降の園児募集や採用に順応す
ることにより昨対比で200%を超える未就園児教室の充足や、毎年の目標数以上の採用
の実現するために取り組まれている内容をセミナーにてより詳細にお話いただきます。

セミナー当日にお伝えすること

- 令和時代の消費者行動とは？
- Webの観点から見る、今SNSを導入したほうが
いい理由と、目的に沿ったSNSの選び方
- LINE公式アカウントを導入したほうがいい園
の特徴について
- 実際にLINE公式アカウントを活用した園児募
集、採用の実践手法について
- 新規お問い合わせ数を増やすための取り組みに
ついて
- 上記活用による導入効果事例について



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

他、多数

認定こども園・幼稚園向けLINE公式アカウント活用セミナー

Web開催
2022年

7月8日(金)・7月14日(木)・7月19日(火)・7月25日(月) 13:00~15:00

申込期限: 7月4日(月) 申込期限: 7月10日(日) 申込期限: 7月14日(木) 申込期限: 7月21日(木) (ログイン開始12:30~)

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

※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

受講料

一般価格: 10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格: 8,000円(税込8,800円)/1名様

第一講座

幼稚園・認定こども園業界における園児募集の変遷

- ✓ 今、幼稚園・認定こども園業界で起こっている事
- ✓ これまでとこれからのエンドユーザーの(≒保護者)の違い
- ✓ 幼保業界のWebから見る、今SNSを導入したほうがいい理由とは？

株式会社船井総合研究所 保育教育福祉支援部
教育グループ 学校教育チーム 遠藤めぐみ

第二講座

特別ゲスト講座

- ✓ LINE公式アカウント導入で昨対比200%の1歳児教室募集効果が！
- ✓ LINE公式アカウントを活用した園児募集戦略とは？

学校法人中島学園
認定こども園きそ幼稚園 櫻井真氏

第三講座

LINE公式アカウントを活用した園児募集の始め方

- ✓ LINE導入の目的は「年少児募集？」「2歳児募集？」「1歳児募集？」
- ✓ 新規問い合わせ数を増やすための取り組みが必要？
- ✓ アカウント開設はほんのスタートラインにしか過ぎない？

開設後に実施すべき4つのステップとは？

株式会社船井総合研究所 保育教育福祉支援部
教育グループ 学校教育チーム 高橋勲功

第四講座

これからの園児募集で求められること

- ✓ 認定こども園・幼稚園業界に求められている転換とは
- ✓ 令和時代に“選ばれる園”がとるべき経営戦略とは
- ✓ 今日からできるLINE公式アカウント導入

株式会社船井総合研究所 保育教育福祉支援部
教育グループ マネージャー 島崎卓也

講師紹介



学校法人中島学園
認定こども園きそ幼稚園
櫻井真氏

大学卒業後、幼稚園・保育園に教材教具を販売する会社に6年間勤務。
新人金賞や若手優秀社員賞を受賞するなど社内表彰を受ける。
その後、母が理事長・園長を務める学校法人中島学園に就職。
前職での経験を活かし、幼稚園改革に着手。現在6年目。通信大学にて幼稚園免許状を取得。



株式会社船井総合研究所
保育教育福祉支援部
教育グループ マネージャー
島崎卓也

埼玉県さいたま市出身。明治大学政治経済学部卒業。
新卒で株式会社船井総合研究所へ入社後、私立幼稚園特化した経営コンサルティングに従事。
近年は専門学校等を含め、学校全般への経営コンサルティングも実施している。
「永続できる法人づくり」をテーマとしており、これまでに100人以上のコンサルティング実績がある。
理論だけのコンサルティングを嫌い、「感情に寄り添った現場主義」のコンサルティングスタイルを大切にしている。



株式会社船井総合研究所
保育教育福祉支援部
教育グループ 学校教育チーム
高橋勲功

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・財政学を専門にする傍ら、民間シンクタンクにてリサーチアシスタント(RA)を務める。
入社後は在学中に培った調査・分析能力をもとに、人材紹介・派遣業界向けのコンサルティングに従事した後、保育・教育支援部に配属。現在は私立幼稚園・認可保育所向けに認定こども園への移行へ向けた定員設定・施設形態に応じた収支パターン分析をはじめとする「新制度幼稚園移行サポート」や「認定こども園移行サポート」を中心としたコンサルティングサービスを提供している。



株式会社船井総合研究所
保育教育福祉支援部
教育グループ 学校教育チーム
遠藤めぐみ

首都大学東京(現・東京都立大学)で教育学を専攻。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。
在学中は、民間児童保育施設の学生スタッフとして、小学生やその保護者と関わってきた。
入社後は、HR支援部にて新卒採用や中途採用、若手社員の育成・研修などのマネジメント領域に携わった後、保育・教育支援部へ配属。
現在は、幼稚園やこども園のコンサルティングサポートを中心に従事している。

お申込みはこちらからお願いいたします

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ください

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

【セミナー情報をWebからもご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087538>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

