

待機児童は「0」だから、園児が集まらなくても仕方ない!...? 少子化が進む中でも入園希望者が増え続け、 キャンセル待ちをつくる方法とは!?

セミナー内容	
第1講座	4月から満定員を目指すために必要なこと 1年の後半になると徐々に園児は集まってくるが、なかなか4月から満定員でスタートできない結果的に受け取れる補助金収入も十分でなく、収支状況に悩んでいるという声をよく伺います。新年度まで間もなく半年となる今、4月から満定員を目指すために押さえるべきポイントや、満定員スタートができていない園が持っている考え方を丁寧に解説します。 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 認可保育園・企業主導型保育園・認定こども園などの運営安定化支援を中心に行う。各施設の特色を生かしたHP・Instagram・LINEでの情報発信やWEB広告運用といった最新の園児募集・園のブランディング支援を担当する。園児募集に関するセミナーの登壇経験も複数回あり。
第2講座	待機児童0でもキャンセル待ちを作る園児募集施策 山梨県甲府市は2015年から7年連続待機児童0名ながらも、多数のキャンセル待ちが出るつくしんぼ保育園。その園で園長を務める中島寿恵氏にご登壇いただき、実際の取り組み事例をたっぷりと解説いただきます。運営法人である医療法人中央歯科医院と連携した、歯磨きイベントの様子も動画でご覧いただけます。明日から取り入れたくなる、そんな実践事例をお伝えいたします。 医療法人 中央歯科医院 つくしんぼ保育園 中島 寿恵氏 認可保育園や公立の子育て支援センターでの勤務の後、つくしんぼ保育園へ入職。2020年より園長に就任し、園の理念を達成する為のクレドを策定。保育内容の充実と保護者支援の向上を目指した人材育成を行う。子育て支援活動としてイベント企画しながら園の広報と運営も行う。
第3講座	企業主導型保育所の園児募集戦略 出生時期が人によってさまざまであるように、保育園への入園希望時期も人によってさまざまです。企業主導型保育所は年間を通じて、自園で入園を受け付けられることが強みの1つですので、保護者の入園ニーズや入園までのプロセスを踏まえた上で施策を実施することが成功の秘訣となります。1年間を通して、何をどのように園児募集戦略として行うべきなのか、徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 保育教育福祉支援部 菊地 智也 入社当初は住宅業界のコンサルティングに従事。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4講座	明日から実践してほしいこと セミナーを受講して満足...ではなく、ぜひ1つでも多くのことを園へ持ち帰っていただきたく思います。小さな一歩でも、実践するかしらないかで近隣の園との大きな差となってきます。本講座では、つくしんぼ保育園の取り組み内容や、現在の保育業界を取り巻く状況を踏まえた上で、ぜひ皆様に明日から実践していただきたいことをご説明します。 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 保育園、幼稚園、認定こども園、企業主導型保育事業の活性化及び、認可保育園や放課後児童クラブの公募・プロポーザル・開設支援を実施。中小企業/法人から大手企業までのM&A等の保育事業参入から事業安定化等の支援などを経験。近年では数多くの自治体の保育政策支援を行う。

お好きな日程をお選びいただけます!

※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。

東京会場	オンライン
2022年 9月5日 株式会社船井総合研究所 東京本社 申込期限:9月1日(木) 開催時間 13:00~15:30 (受付またはログイン開始12:30より)	2022年 9月16日・9月20日・9月22日 申込期限:9月12日(月) 9月15日(木) 9月18日(日)

一般価格
16,500円(税込) / 一名様
会員価格
13,200円(税込) / 一名様



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ませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089534>
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

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



企業主導型保育所向け

4月から満定員を目指す!

園児募集セミナー

待機児童0でも
キャンセル待ちをつくる
園児募集方法とは?

本業と連携した
イベント風景も特別収録!
実際の様子を
ご覧いただけます。

医療法人中央歯科医院
つくしんぼ保育園
園長
中島 寿恵氏

1つでも当てはまる経営者の皆様はぜひご参加ください!

- ✓ 今年の4月は満定員でスタートできなかった...
- ✓ 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実施した...
- ✓ 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...
- ✓ 小規模保育所でどのような特色を打ち出せば良いのかわからない...

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたので必ずご確認ください。

主 催 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

企業主導型向け 4月から満定員を目指す! 園児募集セミナー お問い合わせNo. S089534
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※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」を明記の上、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。) → 089534

つくしんぼ保育園はなぜ キャンセル待ちをつくれたのか!?

2015年から7年連続で待機児童0名の山梨県甲府市に位置しながらも、多数のキャンセル待ちが出るつくしんぼ保育園。
セミナーでは園長 中島寿恵氏に実際の園児募集の取り組み事例について、たっぷりとお話しいただきます。



医療法人中央歯科医院
つくしんぼ保育園

園長 中島 寿恵氏

認可保育園や公立の子育て支援センターでの勤務の後、つくしんぼ保育園へ入職。2020年より園長に就任し、園の理念を達成する為のクレドを策定。保育内容の充実と保護者支援の向上を目指した人材育成を行う。子育て支援活動としてイベント企画しながら園の広報と運営も行う。



① イベント

実際に園や職員方の雰囲気を感じてもらえるように、**来園形式のイベント**を定期的に実施しています。イベントには、**新規のお子様のみならず在園児も参加**できるので、よりいつもの園の雰囲気が伝わっていると感じています。いきなり入園を検討していただくことはハードルが高いため、まずは**親子で楽しく参加できるイベント**を企画することを大切にしていますね。イベント終了時は園開放の日程もお知らせすることで、**また来園してもらえる流れ**をつくります。
セミナーでは、運営法人である医療法人中央歯科医院と連携した「**歯磨きイベント**」の実際の様子を動画で紹介します。



② 本業・地域連携

イベント開催にあたって、本業や地域と連携することはもちろん、**地域誌**にも積極的にイベント内容を掲載することで、地域全体に園の周知を行なっています。月に1回は在園児でも卒園児でも園に遊びに来られる**開放日**を設けています。
最近では、職員と子どもたちみんなで地域での**ごみ拾い活動**を行なっています。このような地域での活動を通して、結果的に**地域での認知度向上**にもつながっていると思います。

③ 職員体制の構築

職員全員で同じ想いを持って園児募集を含む園運営を行うためには、**理念研修やクレドの読み合わせ**が有効です。つくしんぼ保育園では、昼礼時に園の指針・クレドの確認を行い、日報ではクレドに沿ってその日にできたことを振り返っています。
最近では、**若い職員方も積極的に提案**をしてくれており、Instagramでのライブ配信やTikTokアカウントの運用も始まりました。



企業主導型保育園における園児募集の考え方とは?

企業主導型保育園は自園で入園申込を受け付けられることが強みの1つとして挙げられます。

そのため、園児募集時期が定まっている認可保育園とあえて**同じタイミングで園児募集を行うことは、その強みを活かしきれていない**ということになります。

右の図は、**認可保育園へ入園するために保護者が取る行動**と、それを踏まえた上で**企業主導型保育園が行うべき園児募集施策**を表しています。

認可保育園の園児募集時期よりも前に**チラシ配布等**で園の認知度を高めます。

その後、**園開放や来園形式のイベント**を通して、複数回来園してもらう機会をつくります。

結果的に園への理解が深まり、また親しみも湧いてくるため、**入園確度**が高まります。

また、**HPやSNS**を用いて、随時**園開放日**や**イベント実施予定のお知らせ**、その**実施報告**に関する**情報発信**を行なうことで、園の**認知度向上**にもつながり、かつ1度園を認知してもらった方に定期的に**園の存在を思い出してもらうきっかけ**にもなります。

認可保育園 入園までの保護者の行動



企業主導型保育園が行うべき園児募集施策(一例)

