

【保育事業者向け】
充足率100%を目指す！園児募集セミナー

◆セミナー講演内容

スケジュール	講座内容
第1講座	成熟期を迎える保育市場で今こそ求められる「園児募集」 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 チーフコンサルタント 永田屋 悠人 神戸大学経営学部卒業。保育事業への新規参入のサポートや、開園後の運営の安定化支援を中心に行う。また、大手企業や官公庁・行政の保育関係のプロジェクト・マネジメントについても多数の実績を持つ他、認可保育園の公募プロポーザル支援や受託運営事業のコンサルティングにも実績を持ち、携わる領域は多岐に渡る。
第2講座 ゲスト講座	人口減少地域での園児募集の手法 社会福祉法人小浜会 法人本部長 亀井 大樹氏 大学卒業後、IT企業に勤めたのちに親族が経営する社会福祉法人小浜会へ入職。高齢者施設の担当を経て、幼保連携型認定こども園小浜こども園の事務長に就任。その後、企業主導型保育園の新規開園を手掛け、保育園の運営を担当。現在は企業主導型保育園こどもの丘ナーサリーの園長業務を行いながら、園長代理として同法人の幼保連携型認定こども園小浜こども園の運営・企画に携わる。また、高齢者施設も含めた法人全体の経営にも携わる。
第3講座	園児募集の考え方と実践ノウハウ 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 塚本 実和子 早稲田大学教育学部卒業。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。
第4講座	明日から実践してほしいこと 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 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・ブ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なっている。

◆セミナー開催日時 **オンライン開催** 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。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年 **4月20日(木)**・**4月25日(火)**・**5月10日(水)**・**5月12日(金)**
申込み期限 4月16日(日) 申込み期限 4月21日(金) 申込み期限 5月6日(土) 申込み期限 5月8日(月)
全日程 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

受講料 一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/1名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/1名様

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くださいませ。

※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。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ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

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/097180>



【保育事業者向け】

大好評につき、
**アンコール
開催決定！**

充足率
100%
を目指す！



園児募集 セミナー

直近6年間で人口 **約3,500人** 減少

直近6年の
連続待機児童数 **0人**

過疎地域の長崎県雲仙市でも、

なぜ**定員充足率90%以上**
を達成できるのか

社会福祉法人小浜会
法人本部長 **亀井 大樹氏**

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。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る 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」を明記の上、ご連絡ください。

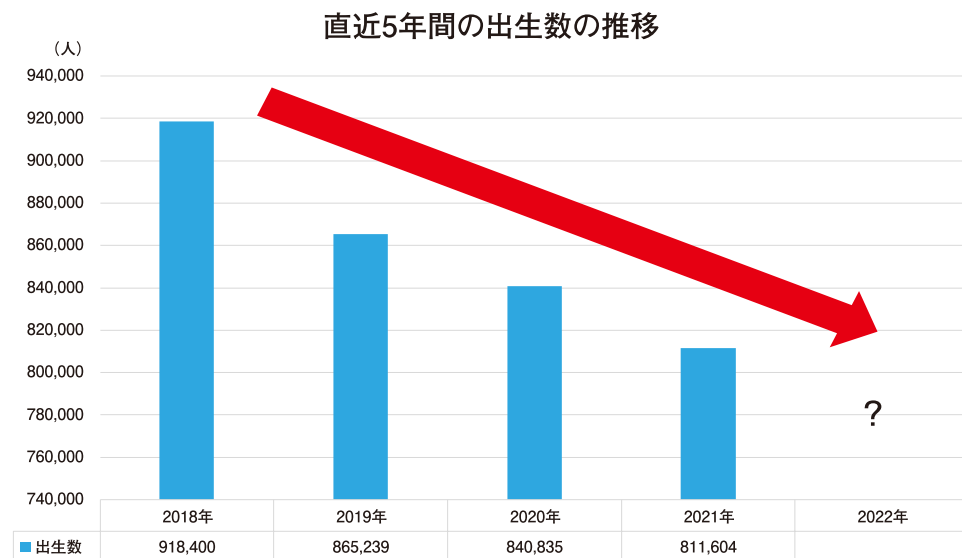
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **097180**

保育業界の時流を知る！今なぜ園児募集が必要なのか？

出生数の大幅減少！年間80万人を割るか

厚生労働省の人口動態統計（速報値）によると、2022年の1～10月の出生数は66万9,871人と、前年同期より3万3,827人減少。これは過去最少の水準となっています。年間を通した出生数の発表はこれからになりますが、統計を取り始めた1899年以降、

初の80万人を割る見込みです。保育園を運営する皆様におかれましては、以前に比べ問い合わせ数の減少や、入園希望者の減少が目に見えて起こっていることと思います。



出典:厚生労働省「人口動態調査」<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/81-1.html>より船井総研作成

共働き世帯が増える一方、止まらぬ保育所利用者数の減少

女性の社会進出が進んで共働き世帯は増えている一方で、全国的な少子化に歯止めがかかりません。結果的に、2019年まで全年齢において確実に増加していた保育所利用者数は、ついに減少傾向に転じました。この減少傾向は2020年に0歳児を筆頭に

始まり、2022年には全年齢において前年対比でマイナスとなっています。

保育所利用者数	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
3歳未満児	1,071,261	1,096,250	1,109,650	1,105,335	1,100,925
うち0歳児	149,948	152,780	151,362	146,361	144,835
うち1・2歳児	921,313	943,470	958,228	958,974	956,090
3歳以上児	1,543,144	1,583,401	1,627,709	1,636,736	1,628,974
全年齢児計	2,614,405	2,679,651	2,737,359	2,742,071	2,729,899

前年対比	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
3歳未満児	39,775	24,989	13,400	-4,315	-4,410
うち0歳児	2,976	2,832	-1,418	-5,001	-1,526
うち1・2歳児	36,799	22,157	14,758	746	-2,884
3歳以上児	27,961	40,257	44,308	9,027	-7,762
全年齢児計	67,736	65,246	57,708	4,712	-12,172

出典:厚生労働省「保育所等関連情報取りまとめ」<https://www.mhlw.go.jp/content/11922000/000979606.pdf>より船井総研作成

4園に1園は赤字運営！止まらない人件費高・物価高

出生数の大幅減少や保育所利用者数の減少に伴い、経営状況に大きな打撃を受けている園は少なくありません。昨今の人件費高・物価高も相まって経費率が上昇し、結果的に赤字となる施設割合も全国的に拡大してきました。保育所の赤字施設割合が2020年度は20.9%だったのに対して、2021年度には25.9%となっており、わずか1年で5ポイント以上赤字施設の割合が高まっています。地域で定評がある、口コミで毎年しっかり入園者を獲得できているという園もあると思いますが、このままのスピードで少子化と経費率上昇の双方が進んでいくと、赤字施設割合はますます高まっていくと思われます。

単位：％

●利用率（保育所）
●利用率（認定こども園）
■赤字施設割合（保育所）
■赤字施設割合（認定こども園）



出典:独立行政法人 福祉医療機構「2021年度（令和3年度）保育所および認定こども園の経営状況について」



講師紹介

社会福祉法人小浜会 法人本部長 **亀井 大樹氏**

大学卒業後、IT企業に勤めたのちに親族が経営する社会福祉法人小浜会へ入職。高齢者施設の担当を経て、幼保連携型認定こども園小浜こども園の事務長に就任。その後、企業主導型保育園の新規開園を手掛け、保育園の運営を担当。現在は企業主導型保育園こどもの丘ナーサリーの園長業務を行いながら、園長代理として同法人の幼保連携型認定こども園小浜こども園の運営・企画に携わる。また、高齢者施設も含めた法人全体の経営にも携わる。

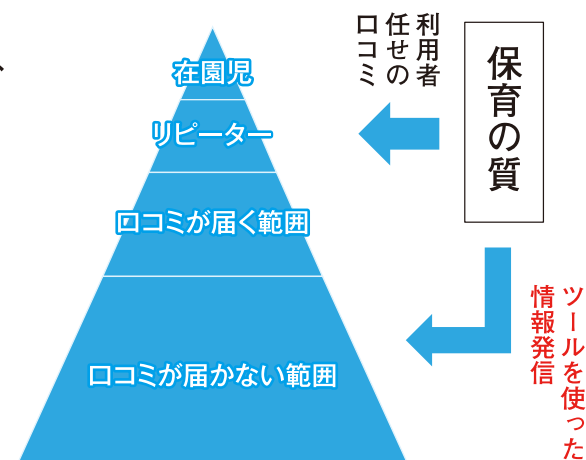
法人紹介

私たち社会福祉法人小浜会は、長崎県雲仙市を拠点としています。長崎県雲仙市は「人口の著しい減少に伴って地域社会における活力が低下し、生産機能及び生活環境の整備等が他の地域に比較して低位にある地域」、通称「過疎地域」に該当します。具体的な数値としては2022年4月時点の人口が41,911人であり、2016年4月時点での人口に比べ、約3,500人減少しています。当然待機児童はこの6年間0名です。そんな雲仙市において、私たちは認定こども園である「小浜こども園」と企業主導型保育園である「こどもの丘ナーサリー」の2園を運営しており、ありがたいことに毎年多くの入園者を迎えることができています。

園児募集を始めたきっかけ

現在、全国的に待機児童が解消され、保育の需給バランスの逆転が叫ばれていますが、雲仙市は前述したような地域ですので、数年前から需給バランスが崩れはじめてきている兆候を感じていました。そのため、比較的早い段階から“園児募集”に取り組んできました。おそらくこのDMをお読みの多くの法人も同様のお考えではないかと思いますが、入園希望者の主な入園のきっかけは「口コミ」です。ですので、私たちは、この「口コミ」はどのように生まれ、広まっていくのかという部分に注目して取り組みを考えていきました。

「口コミ」を作るために、私たちは「保育の質」の担保・向上に取り組みました。特に幼児期の楽しい体験は大きくなっても記憶に残るので、「保育の質」を突き詰めたことによって、地域の方々から一定の支持を得て、リピーター(弟妹の確保、第二世代、第三世代)の確保ができるようになりました。しかし、こういった取り組みは実際に園に通ってくれた利用者には伝わりますが、当然その数は限られており、利用者任せの口コミで広がる範囲も限られてくるため、いずれ来る保育の需給バランスの逆転後、園を存続させることは難しいと思い、いかに園での取り組みをより多くの人に発信するかといったことの検討を始めました。



長期的戦略～保育の質の向上～

私達は、「保育・幼児教育の質を高めて、満足していただく」ことが一番重要だと考えています。もちろん、今時のHPやSNSでの情報発信も大切ですが、それに何を載せて、何を伝えるかが、保護者を園のファンにさせるために必要です。そこで、園のコンセプトを明確にしたり、先生の質を高めたり、教育内容・行事を充実させることに注力しました。

園のコンセプトを明確にすることで、それに共感した保護者・お子様にご入園いただけますし、何より採用面でもかなりプラスに働きます。「一緒にそのような園を作っていきたい」という、素直で保育に対する情熱を持った職員たちとも出会うことができました。また、園のコンセプトをしっかりと持つことで、それを軸にした教育内容・行事を組み立てることができ、結果的に一貫性のある保育・幼児教育につながります。



短期的戦略～情報発信・来園～

前述した保育の質の向上はとても重要ですが、1-2年で完成するものではありません。また仮に魅力的な保育であったとしても、外部へ上手く発信できていなければ、実際に入園した方にしかその魅力が伝わらないことになり、新規入園者拡大数拡大にはつながりにくいと思います。

そこで、私達はHP・SNS・園見学・子育て支援イベントの実施により、積極的に情報発信や来園の機会作りを行いました。このように、まだ園を認知していない層にもこだわりの保育を知ってもらうことで、「その保育を受けたい」「この園が良い」という気持ち・期待を持ってご入園いただけますし、入園後のギャップを最小限に抑えられるため、途中退園も少なくすることができます。

ここでは、特に注力していることの1つである、園見学や子育て支援イベントについて一部紹介します。小浜こども園には子育て支援センターが隣接しているので、気軽に遊びに来てもらいながら園の様子を覗いてもらうことができますし、企業主導型保育園であるこどもの丘ナーサリーでも子育て支援イベントを実施しています。また、園見学は希望者がいれば随時実施しています。園見学時に気を付けていることは、最も活気がある朝の時間に合わせて実施すること、見学コースは毎回事前に決定してある順序で回ること、そして話す内容もパンフレットにリンクした内容を毎回同じようにしゃべることです。このようにすることで、見学に来てくださった方全員が同じように園の魅力を隅々まで感じることもできるのです。



下記のようなお悩みをお持ちではありませんか？

- ✓ 周辺に新しい園ができ、園児が集まらなくなってしまった…
- ✓ 園児減少による経営悪化が深刻で、今すぐにでも園児を増やして収支の改善を図りたい…
- ✓ 定員割れが慢性的に起き始めている…
- ✓ 園への見学や申込を希望する方が減少している…
- ✓ 少子化が進み将来的な園の安定運営が不安だ…

今回のセミナーでお伝えしたいことのほんの一部を紹介！

- ・最新の保育業界に関する時流
- ・今こそ園児募集に注力すべき理由
- ・長期的戦略（保育の質の向上）と短期的戦略（情報発信・見学）について
- ・複数戦略の掛け合わせ方法
- ・保育の質を向上させるためのポイント
- ・園の理念・コンセプト設計とその浸透方法
- ・Instagram、LINEなどSNSを活用した情報発信例
- ・未就園児向けのイベント内容やその開催方法
- ・園見学時に気をつけるべきポイント
- ・園児募集のために明日から取り組むべきこと

過去ご参加いただいた方から、大満足の声をいただいています！

☆自園における情報発信の少なさに気づくことができました！

- 特に小規模保育施設で園児数が伸びていない現状があり受講しました。保育内容をより充実させるなど対策を考えてはいましたが、それに加えて情報発信の仕方に不足があるのではないかと気がつくことができました。現状は最低限の公式な情報をHPで公開しているのみなので、情報発信を充実させていくことにも着目し、方法を検討していきたいと思います。

☆選んでもらえている理由を分析して、新たな入園者獲得につなげたいです！

- とてもわかりやすいセミナーをありがとうございました。自園では長期的戦略、短期的戦略ともに取り組んでいく必要があると感じました。まずは自園の魅力とは何なのか、現状来てくれている保護者は何に魅力を感じて選んでくれたのかを分析していく必要があると感じました。

☆園児募集がより具体的になりました！

- なんとなくイメージしていた、園児募集の必要性和具体的なスケジュール感がわかり、大変有意義でした。自園の状況を分析するところから始めたいと思います。

最後に

本DMを読み進めていただき、誠にありがとうございます。いかがだったでしょうか？「なんとなく園児が減ってきて、不安ではあった」「今年こそは園児募集のために動き出さないと…」と思いついて何もできていない」といった方もいらっしゃるのではないのでしょうか。そのような方に、ぜひ初めの一步を踏み出していただきたいと思います。今回のセミナーを開催する運びとなりました。本DMで終わらずに、ぜひセミナーにご参加いただき、貴園の長期的な運営安定につなげていただければ幸いです。