

アンダー50歳の次代の私立幼稚園、
認定こども園の経営を担う
事業者の方におすすめ

地域の子ども人口は
10年で10%減

超少子化時代における“第二本業”をご提案!!

地方の認定こども園2園が運営する のべ800名超の生徒が利用する アフタースクール事業とは

- ▶ “高い地域シェア×少子化エリア”のメリットを活かし当事業を推進
- ▶ 地域の“0～18歳”までの幅広い子ども達を総合的にサポート
- ▶ 教育改革への対応したプログラムや学習の実施
- ▶ 800名の生徒を抱え本業外での安定した収入の確保の実現

特別インタビュー

学校法人内木学園 薬師寺幼稚園 園長

- 船井総合研究所 新時代保育園・幼稚園経営研究会 2021年度MVP
- グレートカンパニーアワード2023 ノミネート法人

内木 大輔 氏



栃木県下野市および宇都宮市において認定こども園3園、保育園8園をはじめ、スクール事業、学童保育事業など幅広く教育保育事業を展開。少子化が進むエリアにおいて、持続的な法人運営を実現するために一層の法人のブランド力強化や、卒園後も継続して質の高い教育を提供したいという思いのもと、2017年度アフタースクール事業を本格的にスタートされ、現在ではアフタースクール事業全体でのべ800名の生徒を抱えている。今後は0～18歳までの子どもをサポートする地域におけるエデュケーションセンター化を推進されている。

もっと詳しく!“3分で読める”特別レポートは中面をご覧ください!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

認定こども園・幼稚園向けアフタースクール事業導入セミナー お問い合わせNo. S101703

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。

当社ホームページ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。) → 101703

当セミナー概要ダイジェスト版

※まずはこちらをご覧ください

当セミナーはこのような方におすすめです！

- “子ども人口の減少が著しいエリア”に園をお持ちの法人
- 園の経営、運営を支える“第二本業”を確立させたいとお考えの法人
- 法人や園のブランド力を上げ、“園児募集にも繋げていきたい”とお考えの法人
- 次代の経営を担う2代目、3代目の経営者
- 地域に対して、より高い次元での教育と保育を幼児に限らず、“子どもに対して包括的にサポートしていきたい”と思われる法人
- アフタースクール事業(学童保育やスクール・課外教室など)を検討されている法人、また既にそれらの事業を行われていて今後強化やリニューアルを検討されている法人



上記のような法人に対して、**持続かつ安定した法人経営を実現**いただく上での、ポイントや考え方について、**成功事例**も交えながらお伝えいたします！



【先法人：学校法人内木学園】 アフタースクール事業で延べ生徒数 800名超！第二本業化を実現！

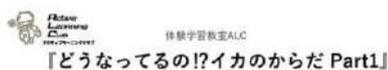
人口6万人弱、子ども人口の減少率10年で10%の地方都市で、認定こども園や保育園との運営とは別に、800名超の生徒を抱えるアフタースクール事業を展開し、第二本業化を実現。

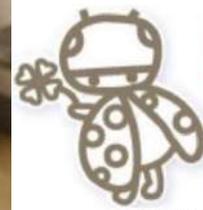
- ✓ 第二本業化を実現した、アフタースクール事業のポイントとは!?
- ✓ アフタースクール事業が法人経営に与える影響とは!?
- ✓ 0～18歳向け教育・保育・福祉総合事業構想についてなどについてお話しをいただけます。

10年後を見据えた地域における “エデュケーションセンター化構想”について

今後、人口減少が進むエリアの法人様が持続的な経営を実現するためには内木学園のように、従来の「認定こども園を運営する法人」という形から脱却し、「**地域の教育保育(+福祉)事業を総合的に行う法人(地域におけるエデュケーションセンター)**」へと徐々に移行していくことが重要になってきます。

セミナーでは上記の考え方、実現の仕方やそのステップについてもお伝えします。





**Dream
kids
school**

～人も自分も幸せにできる人材になる～

地方のブランド園が**800名**の生徒を抱える アフタースクール事業のカタチとは！？

栃木県下野市および宇都宮市において認定こども園2園、保育園4園をはじめ、スクール事業、学童保育事業など幅広く教育・保育事業を展開。

アフタースクール事業では現在、幼児から中学生まで延べ**800名**の生徒が通っており、毎年多くの卒園児が、卒園後も継続して習い事や学童などで通学をする。

「学習教室」、「英会話教室・英語塾」、「そろばん教室」、「プログラミング教室」をはじめ、さまざまなプログラム・コンテンツを取り揃えている。

学園のこれまで

私たちは、昭和51年4月に薬師寺幼稚園を開園以来、地域の幼児教育に力を入れてまいりました。

そしておかげさまで園児数も年々増加し、現在では下野市と宇都宮市で認定こども園2園、保育園4園をはじめ、スクール事業、学童保育事業などを運営しています。

また地域(下野市)においては30%超のシェアと、ありがたいことに地域でも多くの支持をいただくまでになりました。

しかしながら、人口6万人に満たない地方都市で、かつ商圏内における**子ども人口の減少率(10年で約10%減)**を考えるといくらか高いシェアを獲得しているにもかかわらず、先行きに大きな不安を覚えています。

「このままでは、いずれ園児数が減っていく・・・」
「いずれ収益的にも厳しい状態になる、そうなったら職員の先生達はどうなるのか・・・」
「時代や保護者が求める教育を、どう園で実現すべきだろうか・・・」
「競争する幼稚園との差別化をどうはかっていくべきだろうか・・・」
「地域そのものの教育の衰退にも繋がってしま・・・」

特に10年ほど前はそのような危機感や不安を覚える中、今後の法人や園の方向性などを考えていました。そのような中で、考えた1つの方向性として挙げたのが「地域のさまざまな子どもたちを、教育・保育(十福祉)の面から総合的にサポートできる機関・施設づくり」でした。

10年後を見据えた計画の構築

その方向性を実現すべく、さまざまな新規事業や新園の開園などを進めながら、今後の計画を具体的に構想していきま



上記の図が構想の全体像なのですが、「子どもが生まれてから成人(18歳)するまで、関わりを持ち続けるモデル」を構想しました。つまりLTV(顧客生涯価値) **1人の顧客との長い付き合い**を実現でき、かつ子ども、保護者双方のさまざまなニーズを満たすことが可能になります。

またこのモデルを実現することで、地域の子ども人口が進もうとも、

✓ブランド力の向上により競争優位性が高まるため、シェアを維持、場合によっては伸ばすことが可能

✓法人としての教育力の向上が可能

✓園の絶対的な収入が減少しなくても、総合的にカバーが可能

に

✓地域において無くてはならない施設・機関となる

と考えております。

そしてこのモデルの原型を約5年前につくり、毎年ブラッシュアップや見直しを繰り返しながら事業を推進しています。

アフタースクール事業への着手

学習教室の授業の様子



このモデルにおいてまず着手したのが、認定こども園における課外教室と、小学生向けの習い事や学童保育を中心としたアフタースクール事業でした。

これらの事業はスタート段階では対象が幼児(園児)、小学生低学年(卒園児)が中心となるため、既存事業との親和性が極めて高かったためです。

最初のステップとして、まずは、実施している課外教室の見直し、整理を行いました。当初は基本的に外部委託での実施コンテンツが中心で、かつ集客不振のコンテンツも存在したため、保護者のニーズなども踏まえた上で、廃止や契約の見直し、自園での運営への順次切り替えなどを実施しました。

その後、本格的に**自園運営を基本**とした習い事教室や学童の開設を推進していきました。当学園ではこれらの教室や学童の開設にあたっては、当学園の考える形での教育(昨今の教育改革なども含め)や保育の提供をしたいと言う思いと、コストを抑え、できるだけ多くの方に受講していただきたいという思いから可能な限り「自前での運営」を基本として進めてまいりました。

そのため、例えばプロگرامミング教室は開校初年度から**52名の入会**、教育付き学童保育は**23名**の入会を実現することができました。

現在では、自園運営で

「民間学童」

「放課後児童クラブ」

「英会話教室・英語塾」

「プログラミング教室」

「学習教室・学習塾」

「そろばん教室」

のコンテンツを実施しており、これらの教室や学童に、延べ**800名**の生徒に通学、通塾をしていただいています。

また卒園児外の生徒募集も実施しており、プログラミングについてはおおよそ半数が卒園児外の子どもとなっております。そして英会話教室・英語塾やプログラミング教室は、中高生対応を進めており、中学生の通塾生も徐々に増加してきている現状です。

英会話教室の授業の様子



アフタースクール事業が法人にもたらしたものを

アフタースクール事業が、結果的に当学童にもたらした

- ① 学童のブランディング
- ② 収入、収益面
- ③ 子どもたちの成長

①については、保護者が園を選ぶ理由として、「卒園後でも安心して預けられる、学習できる環境があること」というお声をいただいております。学童全体のブランディングに大きく寄与しています。また実際に、兄弟姉妹での通塾も多い現状があります。

②については、現に当事業が、規模も大きくなり、今や法人としての収入で欠かせないものとなっております。同時に法人の収益の1つの柱となっております。そして、こちらの「**収益を教育環境はももちろんの事、教職員の処遇の向上や、新規事業に投資**」することができています。

プログラミングの大会での優勝時の写真



③については、子どもたちがそれぞれの習い事などで、大会での優勝や級の取得など大きな成長がみられることです。

例えば、**プログラミング教室**などでは、**ある全国大会での優勝した生徒がいたり、英語では小3で英検5級を取得した生徒**がいるなど、こちらがびっくりする成長を見せてくれる子がたくさんいます。それが私一人として、また職員にとってもこの事業をおこなって良かったと思えますし、やりがいにも繋がっています。

法人としての今後の事業展開

今後も引き続き、前述した事業計画・構想に基づいてアフタースクール事業のさらなる強化や展開はもちろんのこと、アフタースクール事業で培ったノウハウを活かした、他園や他法人への講師派遣事業や教材提供事業なども推進していきたいと考えています。

また同時に昨今の実情を踏まえ、福祉分野の事業(放課後などデイなど)推進も予定をしております。

これからも地域の子どもや保護者の方と1人でも多く、またより永く関わりを持てるよう支持される学童、法人を目指し、邁進していきたいと考えています。

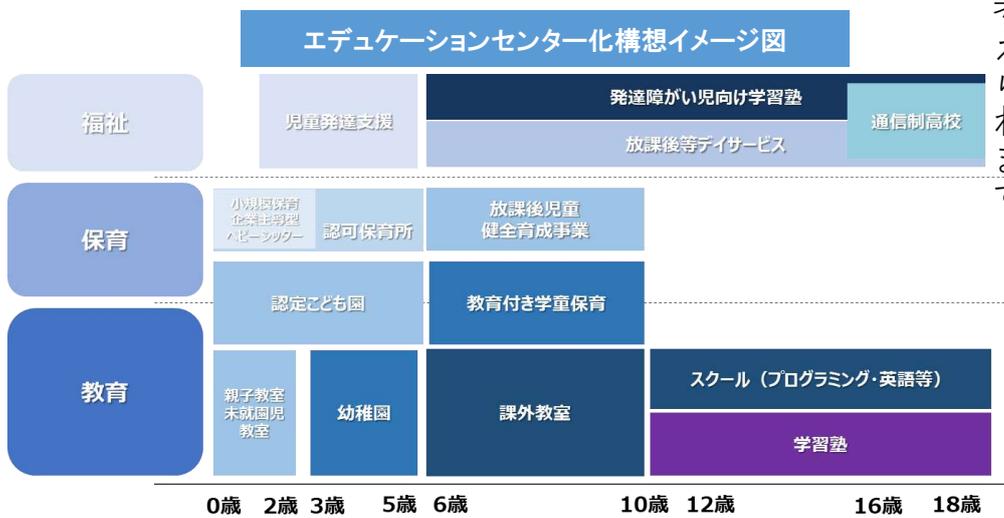
地方の認定こども園・幼稚園が行うべき 10年後を見据えた地域における “エデュケーションセンター化構想”とは



株式会社船井総合研究所 子育て支援部
教育グループ スクールチーム 山口 雄大

大変お忙しい中、本冊子をここまでお読みいただきまして誠にありがとうございます。
私、船井総合研究所の山口雄大と申します。

学校法人内木学園の事例はいかがでしたでしょうか。学校法人内木学園の特別インタビューの中で触れられていた通り、地方における人口減少率は10年で10%減、20%減というケースも少なくありません。



今後、そのような状況の中で、園児数を維持していくのは容易ではありません。特に地域のブランド園として人気のある園を運営されている法人の場合、地域におけるシェアが元より高く、これ以上シェアを伸ばすのが現実的で無いというケースが考えられます。



では何故このモデルがおすすめなのかと言うことについて、このモデルを行うメリットを見ていきたいと思います。

そこで是非、今後地方でも永続的な経営を実現するために「エデュケーションセンター化構想」をご検討いただきたいと思います。
「エデュケーションセンター化構想」とは上記の図の通り、今までの0～5歳までの幼稚園や保育園、認定こども園などの事業に加え、卒園児をはじめとした地域の子ども達が成人（18歳）になるまでのサポートを包括的に行う事業のことを指します。

メリット 1

既存事業との
親和性が高く、
始めやすい

前項の図をご覧ください。ご理解いただけると思いますが、このモデルは皆様が今までおこなってこられた**事業の延長線上にあるもの**。親和性の高いものであるということ。そのため、全く違う分野のことでは無いことから始めやすいものであるという点があります。

特に皆様方の園では、毎年多くの卒園児が存在すると思います。その子どもたちを卒園後も教育面、保育面でサポートしていくと考えていただくとうわりやすいかと思えます。

また同時に利用していただける子どもたち(園児・卒園児)が存在するため、集客なども極めて行いやすいという点も挙げられます。そのため後述にも上げている通り、まずは**学童事業や放課後等デイサービス事業、スクール事業などからスモールステップで進める**ことも可能です。

メリット 2

法人を支える第
二本業化も可能

子ども人口の減少に比例して、本業である認定こども園などの事業収入に大きく影響が出ることも今後十二分に考えられます。(各種補助金、助成金などの制度面も中長期的に見ると、不透明な部分も多い)

そこで、アフタースクール事業などを行い、事業を**発展させることで、本業である園や法人を支える第二本業化**させることも可能です。特に学年が上がれば上がるほど客単価も高く、また**自費補助金や助成金などが無い**でのモデルが多いという強みがあります。

具体的には、事業展開の内容や規模をはじめ、諸条件により大きく異なりますが、**収入(売上)のイメージとしては5000万円〜3億円規模**となります。

メリット 3

ブランドを存分に
活かせる



皆様が今まで地域に与えられてきた影響や、貢献は計り知れないものがあるかと思えます。

その**影響力や貢献**。ブランド力や**安心感や信頼を活かす**ことで、事業をより優位につ円滑に進めることが可能になります。(外部生の募集を行う際も有利に働くケースも存在します)

メリット 4

地域活性の一翼
を担う存在に

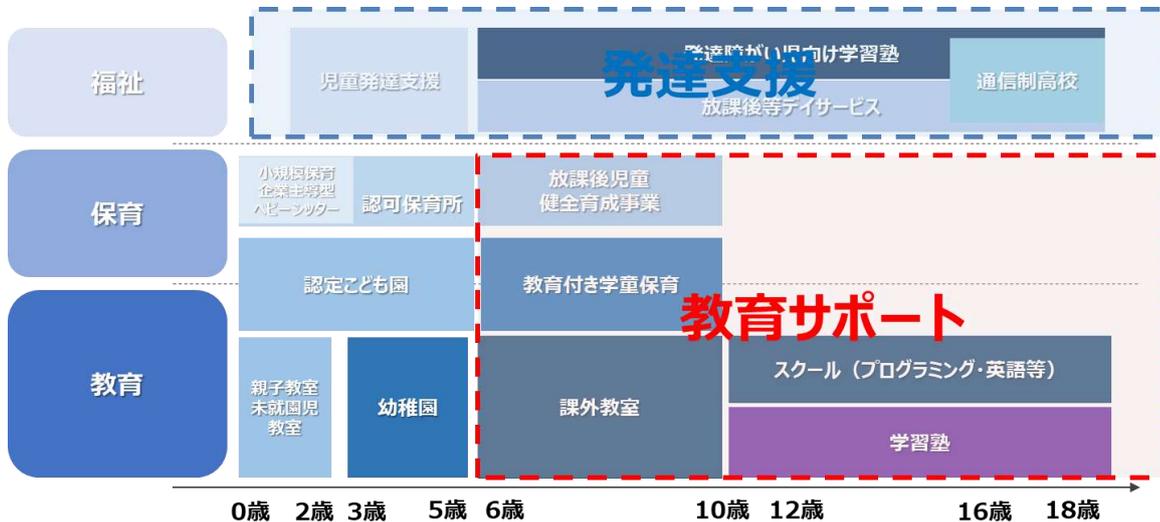
人口減少が著しいエリア、過疎化が進んでいるエリアでは、地域から徐々に教育機関の統廃合やスクールや学習塾などの撤退、廃業などが進んでいるケースも存在します。

そのようなエリアにおいて、皆様方のように「教育や保育」から、地域の人口減少化や過疎化を食い止める、また地域を活性化することのできる存在は限られています。

そのため、このモデルを行うことそのものが、地域貢献や社会貢献に繋がるケースも存在します。



「エデュケーションセンター化構想」
全体像



教育サポート事業(例)

①教育付き学童保育事業 (6歳～10歳)

- ◆学習や体験をはじめとしたさまざまなプログラムが内包されている民間学童保育
- ◆昨今のコロナ禍で勉強面、生活面で安定、安心して預けられることで需要が増加
- ◆課外教室との併用利用を獲得できる。

②放課後児童健全育成事業 (6歳～10歳)

- ◆小学生の預かりを目的とした、いわゆる通常の「学童保育」
- ◆ケースバイケースで自治体の補助などを受けられるケースも
- ◆(1)の教育付き学童保育事業と並行して実施することで幅広いニーズに対応

③スクール事業・課外教室事業 (3歳～18歳)

- ◆いわゆる英語や体操、ピアノなどの習い事事業(園で言うところの課外教室)
- ◆まずは在園児課外・小学生低学年の習い事から着手
- ◆10歳以降については需要の高いコンテツに絞る 例 プログラミング、英語

④学習塾事業(10歳～18歳)

- ◆小学校高学年から高校生までの学習の支援、サポートを行う
- ◆基本的には個別指導形式、もしくは映像を用いるなどの自立指導形式
- ◆中高生は単価や収益性が高い
- ◆実施場所としては既存事業(園)の近隣など

(番外編)講師派遣事業・イベントワークショップ事業など

発達支援事業(例)

①放課後等デイ・児童発達支援事業 (2歳～18歳)

- ◆心身に障害、または発達の遅れがある子どもたちを対象に療育を行う通所支援事業
- ◆園、学童、課外教室などの併用もでき、既存事業との親和性が高い
- ◆制度ビジネスのため収益性は高い

②発達障がい児向け学習塾事業 (6歳～18歳)

- ◆心身に障害、または発達の遅れがある、またグレーゾーンや不登校の子どもたちを対象に学習サポートを行う学習塾事業
- ◆放デイとの併用利用者を獲得できる
- ◆自費事業のため制度に左右されない

③通信制高校サポート校事業 (16歳～18歳)

- ◆通信制高校を3年間で卒業できるよう、単位取得や精神面の支援を行う事業
- ◆高校の単位を取ることが可能。放デイからの移行もしくは併用での利用を前提
- ◆スクールとの併用、学習塾との併用での利用も考えられ、既存事業との親和性が高いなど



エデュケーションセンター化構想は、大きく分けて「教育サポート事業」と「発達支援事業(福祉)」の2つがあります。

通常、**既存事業との親和性の高い、教育サポート事業から着手するのがベスト**で、その後(もしくは並行して)発達支援事業を進めることを推奨しております。

そのため、当セミナーでは教育サポート事業の進め方を中心にお伝えをさせていただきます。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

認定こども園・幼稚園向けアフタースクール事業導入セミナー

お問い合わせNo. S101703

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。

日時・会場

2023年 7月19日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 7月26日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 8月9日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 8月30日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申し込みを
締め切る場合がございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1.WEBお申込み



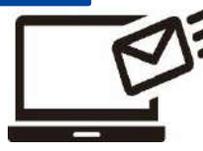
下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNo101703
を船井総研HPで検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

- ・お申込みに関するよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
- ・ご参加方法に関するよくあるご質問は「船井総研 web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら



アフタースクールの実際の様子を映像などで紹介・解説！

また、当セミナーでは実際にアフタースクールを運営されている学校法人様の授業や取り組み、保育の流れなどを映像や画像でご覧いただけます。具体的には、下記のような事例となります。

- のべ200名を超える卒園児が通う、学童保育・課外教室の1日の流れや様子（四国地方 S園様）
- 年長からタブレットを用いて楽しんで学習できるプログラミング教育（課外教室）の様子（関西地方 B園様）
- 子どもたちが自ら進んで学ぶ「持続可能な社会の実現に向けて」の取り組みの様子（北海道 S園様）

映像などでもご紹介！



セミナー講座概要

	テーマ	講師
第一講座	<p>認定こども園・幼稚園を取り巻く現状と、10年後を見据えて取り組むべきこととは！？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認定こども園や幼稚園を取り巻く現状や、子ども人口の減少などによる法人や園への影響について ・10年後を見据え、法人として取り組むべき「地域におけるエデュケーションセンター化構想」について ・地域におけるエデュケーションセンター化に向けて、まず始めに取り組むべきアフタースクール事業とは 	<p>株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ スクールチーム 山口 雄大</p>
第二講座 ゲスト講演	<p>学校法人内木学園が取り組む“地域におけるエデュケーションセンター化構想”について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中長期的な法人運営を考える上で、地域の0歳から18歳までの子ども達の教育や保育を包括的にサポートしていく「地域におけるエデュケーションセンター化」への取り組みについて ・延べ800名超の子どもが通うアフタースクール事業の運営のポイントについて 	<p>学校法人内木学園 薬師寺幼稚園 園長 内木 大輔 氏</p>
第三講座	<p>これからの時代のアフタースクール事業の作り方大公開！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アフタースクール事業（教育付き学童保育、スクール・課外教室）の作り方や展開パターン ・成功事例、導入事例紹介 ・収支構造の事例紹介 等 	<p>株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ スクールチーム 山口 雄大</p>
第四講座	<p>まとめ講座</p>	<p>株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ マネージャー 島崎 卓也</p>