「園児募集のこれから」を一緒に考えてみませんか?

ご好評につき
オンライン
開催決定!

年間 約180日開催
親子教室3.0で
入園者 100名達成

変化の激しい時代における、
「入園させる仕組みづくり」徹底解説!

講演内容＆スケジュールについて

オンラインでの開催になります。 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

■ セミナー開催日時

2023年 10/20(金) 申込期限 10/16(月) | 24(火) 申込期限 10/20(金)
11/1(水) 申込期限 10/28(土) | 6(月) 申込期限 11/1(水)

開催時間
全日
13:00~16:30
(ログイン開始:12:30~)

※本セミナーは、セミナーの特性上、栃木県宇都宮市に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただきます。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。

■ セミナー料金

一般価格(1名様) 税込27,500円(税抜 25,000円)　会員価格(1名様) 税込22,000円(税抜 20,000円)

※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みに適用となります。

第1講座　園児募集の変遷とこれからのポイント

昨今の幼保業界における時流やこれまでの園児募集の動向・変遷を踏まえつつ、今後求められる認定こども園・幼稚園としての募集戦略を解説します。

株式会社船井総合研究所　教育グループ　マネージャー　島崎 卓也

第2講座　特別ゲスト講座

認定こども園まこと幼稚園の募集戦略と実践事例についてお話しいただきます。特に、0歳児から参加できる親子教室「はぐかふぇ」について、これまでの歩みと成功の秘訣をお話しいただく予定です。

特別ゲスト講師　学校法人金子学園　理事長　山村 達夫氏

第3講座　入園者を集める「親子教室3.0」徹底解説

認定こども園まこと幼稚園の実践事例をもとに、「親子教室3.0のカタチ」を解説いたします。また、皆様の園で園児募集の成果を挙げるために取り組むべきことを、弊社の最新事例も踏まえながら、お伝えいたします。

株式会社船井総合研究所　教育グループ　遠藤めぐみ

第4講座　本日のまとめ

セミナーのまとめとして、出生数70万人台の少子化の中で園児募集を成功させるために、明日から実践いただきたいことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所　教育グループ　マネージャー　島崎 卓也

本セミナーでお伝えしたいこと

01 募集活動において重視すべきこと
02 園児が安定して集まり続けている
認定こども園まこと幼稚園様の取り組み
03 少子化時代に実施すべき「親子教室3.0」実践事例

特別ゲスト講師
学校法人金子学園 理事長
山村 達夫氏

特別ゲスト講師プロフィール

宇都宮市にて、教育と福祉を融合し地域に新しい価値を創り出すため、“Educarealize　Group”(エデュケアライズグループ:学校法人金子学園、社会福祉法人藹藹会、一般社団法人Future Grip研究所)を運営している。学校法人の主力事業である認定こども園まこと幼稚園の園児数は350名を超えており、全国の幼稚園の上位5%に入る規模を誇る。理念とコンセプトを明確に、緻密なマーケティング活動を通して、地域から選ばれ続ける体制を構築されている。

セミナーのWebからのお申込み方法について

スマホ・タブレットの方は右記の QRコードを読み込んでいただきWebページにある申込みフォームよりお申込みいただけます。

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
※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

お申込み HP URL　https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104859

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせ NO とセミナータイトル」をお伝えください。
TEL：0120-964-000 (平日 9:30 ～ 17：30)

お問合せNo S104859

オンラインセミナー開催日時

2023年 10/20(金)・24(火)・11/1(水)・6(月)
開催時間:全日13:00～16:30 (ログイン開始:12:30～)

※本セミナーは、セミナーの特性上、栃木県宇都宮市に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただきます。

主催

【オンライン配信】入園者を集める親子教室 3.0 セミナー　お問合せNo:S104859

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　※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せ 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 (右上検索窓に右記の『お問合せ No』をご入力ください)　104859

はじめに

毎日の園経営で大変お忙しい中、本レポートを手に取り、ページを開いていただきまして誠にありがとうございます。

唐突ではございますが、理事長・園長をされている皆様にとって、園経営の課題は様々あるかと思います。しかしながら、誰もが避けて通れないのが**「園児募集」**という大きな山です。

今回は、**地域の少子化が進む中でも、入園者が減らず、園の規模を維持し続ける**ことに成功している法人の取り組みをご紹介いたします。結論から申し上げますと、その成功のカギは「親子教室」の実施にあります。

「親子教室であればうちの園でも実施している」とお考えになる方は多くいらっしゃると思います。今回ご紹介させていただくものは、従来通りの親子教室と呼ぶよりも、バージョンアップを重ねた**「親子教室3.0」**とお呼びする方が正しいかもしれません。

親子教室を次のステージへどのように進化させていくべきか、先進的な取り組みをなさっている法人から、我々も多くのことを学ばせていただきました。

本レポートでは、その取り組みをご紹介させていただきます。
それでは、ゆっくり読み進めていただければと存じます。

株式会社船井総合研究所　遠藤めぐみ

「0歳から参加できる親子コニュニティづくりで地域から愛される園に」

学校法人金子学園　認定こども園まこと幼稚園

栃木県宇都宮市にある「認定こども園まこと幼稚園」は、350名超の園児数を誇る、全国有数の大規模園です。まこと幼稚園を運営している学校法人金子学園は、Educarelize Group（エデュケアライズグループ）のひとつであり、同グループには、他に社会福祉法人、一般社団法人が設立されています。

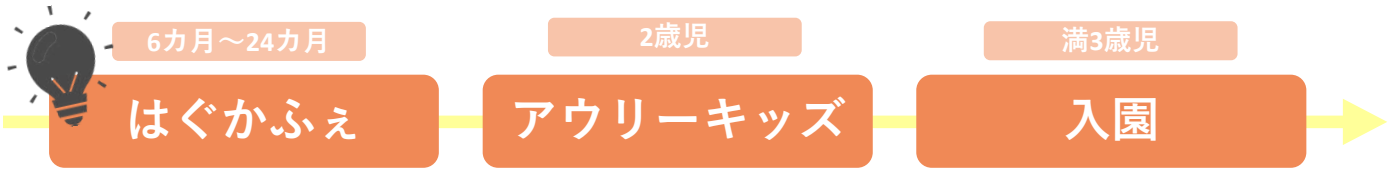
市内の出生数が年々減少を続ける中であっても、園の規模を維持し続ける園児募集を実践されています。

はぐかふぇのご紹介

「はぐかふぇ」とは、まこと幼稚園で企画・運営されている、0歳から参加できる親子コミュニティです。

まこと幼稚園では、「はぐかふぇ」以外にも「アウリーキッズ」という定期利用型の2歳児教室を実施しています。
また、お子様が3歳のお誕生日を迎えれば、満3歳児としても入園が可能になります。

「はぐかふぇ」は、2歳児教室や満3歳児入園よりも手前に位置する存在となっていて、
子育て世帯と園が初めての接点を持つ場になっています。



「はぐかふぇ」は、長期休みや土日祝日を除いて、基本的に毎日開催されている親子の集いです。
そのため、年間の開催日数は「**約180日**」、
幼稚園・こども園で実施されている未就園児向け企画としては、圧倒的な開催頻度を誇っています。

「はぐかふぇ」は、**子育て経験**のある先生がメインで担当をしています。
そのため、参加するお母さん・お父さんは先生たちに子育てに関するお悩み相談ができます。

縁ができるのは、「保護者」-「先生」だけではありません。
同じ宇都宮という地で子育てをしている、「保護者」同士の輪が広がる場でもあります。

「はぐかふぇ」は、**入会金500円**でいつでも・だれでも参加できるコミュニティです。
人気プログラムの日にはお申込みが殺到し、キャンセル待ちが発生してしまうほど地域からの支持を得ています。

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

学校法人金子学園 理事長
社会福祉法人謙謙会 理事長
一般社団法人Future Grip研究所 代表理事

山村 達夫 氏

はぐかふぇを始めるまで

振り返りますと「はぐかふぇ」の起源は、平成4年9月まで遡ります。

平成4年9月は、小学校で「月に1回、土曜日をお休みにしましょう」と、週5日制が始まった時です。当時の幼稚園は、小学校同様に土曜日も園が開いていましたが、小学校に合わせて月に1回お休みすることとなりました。

その時、「お休みになった土曜日に何かできないか？」と考え、「ファミリーデー」という家族向けの企画を開始しました。「親子で参加できるイベント」という意味では、このファミリーデーが、今の「はぐかふぇ」に繋がった企画だったと感じています。

当時は、参加希望のあるご家庭に、親子そろって参加をしてもらっていました。「ファミリーデー」では、例えば、「孟宗竹を使ったバームクーヘンづくり」などを実施したことを覚えています。

その後、平成7年4月から月2回の土曜日休みがスタートします。
土曜日のお休みが増えることは事前に分かっていたため、平成5年あたりから、週に一度程度、今度は未就園児向けの「めだかクラブ」という企画も実施し始めました。

週5日制の広がりの中で、今まで土曜日も幼稚園にいた子どもたちがお家で過ごすようになります。当時の保護者からすると、「今までは幼稚園で過ごしていたのに…お家で何をすれば良いのか…」と戸惑われたと思います。

そのような社会が変化する時に、何が必要か、幼稚園として何ができるかを考え、親子や未就園児に向けた活動の場を用意してきました。これが、現在の「はぐかふぇ」に繋がっていると感じています。

親子向けのプログラムを実施する上では、「どのようなプログラムが親子で楽しめるものなのか？」と準備するプログラムを決めていくことに時間がかかりました。「ファミリーデー」や「めだかクラブ」以外に、「親子キャンプ」などを実施していた時期もありました。そのような様々な企画が、今の「はぐかふぇ」の起源になっています。

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

はぐかふぇの誕生

「ファミリーデー」や「めだかクラブ」、「親子キャンプ」などの取り組みの後に、現在の2歳児向け教室である「アウリーキッズ」が始まりました。当時、保育園の新設を予定していたため、その布石として3歳未満児の預かりを幼稚園で開始いたしました。

「はぐかふぇ」を始めたのは2015年です。

「はぐかふぇ」は、2つの側面を持って始めた企画でした。1つは「名簿獲得」、そして、もう1つは「地域のコミュニティづくり（子育て支援）」です。

経営的な面で考えれば、0歳のお子様から参加できる「はぐかふぇ」は、低年齢児のうちに多くの名簿を獲得することができる企画です。実際に、「はぐかふぇ」で園と初めての接点を持ち、その後入園に繋がっているご家庭は多くいらっしゃいます。

ただ、もう一方で、地域のお母さん・お父さんたちの悩みを解決する力を持っていかないといけない、そのようなコミュニティがなければいけないとも強く感じていました。2012年に成立した「子ども・子育て関連3法」では、「子ども・子育て支援」の推進が明記されていました。このような法律の制定に合わせ、園も社会が求める変化に応えていかねばならないと考えました。

「はぐかふぇ」を始めた当初は、上記2つの意図を先生方へ伝えていました。もちろん、簡単なことではないのですが…。

▼はぐかふぇの活動風景

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

成功のカギは「担当者」

このようにして始まった「はぐかふぇ」ですが、「はぐかふぇ」でカギを握っているのは、「担当者」だと思っています。と言いますのも、「はぐかふぇ」は、お母さん・お父さんたちが幼稚園と初めて接点を持つ場であり、幼稚園に対する第一印象となるからです。「はぐかふぇ」で感じていただく印象が良ければ、入園に繋がります。しかし、裏を返せば、ここでの印象が悪いと入園に繋がらなくなると言えます。その意味では、担当する先生たちには精神的なプレッシャーがあると思います。

「はぐかふぇ」を担当している先生たちは、自身も子育て経験があり、また、お母さん・お父さんたちの気持ちを汲み取って、寄り添えるようなメンバーです。そのような先生たちが担当を行っていることで、子育てを頑張っている保護者達から支持を得られ、「はぐかふぇ」は人気になってきました。

ただ、「保護者に寄り添う」、「子育てを支援する」ということ以外に、担当者には、もう1つ必要な資質があります。それは、「名簿管理」や「数値管理」ができることです。先述しましたように、「はぐかふぇ」は保護者が園と初めて接点を持つ場です。そのため、園児募集に向けた新規名簿獲得の場にもなっています。

「このご家族は初めて来られた」、「このご家族はリピート利用してくださっている」、「このご家族は最近参加が少ない」・・・など、細かに管理ができるかどうかも、入園までの誘導率に関わります。

小さなお子様のできることは限られています。ですので、未就園児向けの活動プログラムは、どうしても、どの園でも似たようなものとなってしまいます。そのような中、園ごとに違いが出てくる部分は、「職員の保護者対応」だと感じています。そのプログラムを中心に担当する先生たちが、保護者とどのように関わっているのかで、入園までの誘導率に差が出てくるため、どのような先生を担当に据えるかということが重要になっていると感じます。

また、新たな保護者を取り込んでいくためには、「コミュニティの雰囲気」が非常に重要です。この雰囲気の醸成も、担当者の手腕にかかっている部分が大きいと思います。

▼はぐかふぇの活動内容

<table>
<tr><th colspan="3">9月　はぐかふぇ予定表</th><td colspan="5">19日～21日、27日～29日は運動会予備日になっております。13日～15日で運動会を行った場合は、通常はぐかふぇになりますのでご理解とご協力をお願いします。</td></tr>
<tr><th>月</th><th>火</th><th>水</th><th>木</th><th>金</th></tr>
<tr><td colspan="3">MKCからの予約は8月24日（木）夕方からです。9月は運動会や祝日がありますので、3回程度の予約でお願いします。当日のキャンセル枠は、回数にいれませんのでこまめにチェックしてください。入園に関しての、質問や相談がありましたら、makoto2@makoto.ed.jp(鈴木）までご連絡ください。</td><td colspan="2">2歳児はぐすくえあ@ログハウスは、12日（火）26日（火）になります。</td><td>1 子育て相談会
みんなでお話しましょう。美味しいお茶を準備しますので、是非いらしてください。子育てだけでなくてもOK!</td></tr>
<tr><td>4 お散歩
ちょっとこその公園までお散歩しませんか？帽子、タオル、水分をお持ちください</td><td>5 エプロンシアター
エプロンから出てくるのは、動物かな？それとも美味しいものかな？お楽しみに！</td><td>6 ちょこっとクッキング
いちごジャムを塗った食パンの型抜きをしましょう。どんな形ができるかな？アレルギーに注意です</td><td>7 風船遊び
福田先生と風船を使って遊びましょう。どんな色の風船が好きですか？</td><td>8 free day
令和6年度入園願書受付日のため、free dayとなります。お部屋は開けておきますので、ご自由にお使い下さい。</td></tr>
<tr><td>11 ハガキを書こう
もうすぐ敬老の日。祖父母様にハガキを出しましょう。お宛て先のご住所と切手63円をお持ちください</td><td>12 楽器遊び
リズムに合わせて音を出してみよう。どんな音が出るかな？</td><td>13 おやすみ</td><td>14 おやすみ</td><td>15 おやすみ</td></tr>
<tr><td colspan="3">幼稚園運動会の為、お休みになります</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>18 おやすみ
敬老の日でおやすみです</td><td>19 マット遊び
ログハウスで体を動かしましょう。</td><td>20 トモコーヒの日
まだまだ暑さが続きます。アイスコーヒーを飛ばしますので、陶器のカップをお持ちください</td><td>21 ぶどうを作ろう
紙を丸めてぶどうを作ります。巨峰、シャインマスカット？お楽しみに！</td><td>22 ベビーマッサージ
3か月～よちよち歩きのお友だちのベビーマッサージです。バスタオルとオイル代500円をお持ちください。</td></tr>
<tr><td>25 初めてのお友だちの日
はぐかふぇデビューの日。会員になっている皆さんもぜひ来て、お友だちになってください</td><td>26 絵本読み聞かせ
長谷川先生が、素敵な絵本を読んでくれますよ。お楽しみに！</td><td>27 大人の塗り絵
久々に大人のための塗り絵の日です。赤ちゃん連れの方もOK。制作準備して待ってます</td><td>28 手遊び
幼稚園や施設で行っている手遊びを教えてもらいましょう。リズムに合わせて楽しみましょう</td><td>29 十五夜
今日は十五夜です。小麦粘土で、お団子を作りましょう。こめんなさい…食べられません</td></tr>
</table>

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

「はぐかふぇ」で起きた変化

ここまでお話してきた「はぐかふぇ」ですが、始めたことで変わったこととしては、「入園者の属性」が挙げられます。「はぐかふぇ」開始以前の入園者の属性は、「弟妹」、「説明会参加者」、「園見学者」がほとんどでした。そのため、「弟妹」以外のご家庭は、入園前に多くの接点があったわけではありませんでした。

現在、入園者の属性を見てみますと、多くの方が「はぐかふぇ」などで、入園前から定期的に園と接点を持っていたご家庭になっています。また、今、「はぐかふぇ」の利用者のボリュームゾーンは1歳児になっています。「はぐかふぇ」を利用したお子様は、その後、2歳児教室（アウリーキッズ）や満3歳児入園・・・などと次のステップへ進んでいくようになりました。当園の園児募集の真ん中に、「はぐかふぇ」があるように感じています。

また、「はぐかふぇ」を実施したことが「職員の負担軽減」に繋がっているとも感じます。現在、当園に入園するお子様は、入園前から園と接点を持っていて、相互理解ができている方たちです。園のコンセプトや考えに共感してご入園いただいているため、入園後の期待ギャップなどが生じにくくなっております。実際に園へのクレームがございません。

先生たちがクレームなどを恐れずに業務にあたることができることは、先生たちが「楽しく仕事ができる」ということです。その様子を、保護者が見ると安心でき、また、幼稚園への信頼が積み重なっていきます。

今後の展望

私は、「はぐかふぇ」のかたちを、従来の「親子教室」と呼ぶべきではないと考えています。これからは、「親子教室」を脱皮して、次にどのようなかたちをつくっていくかが大事なのではないでしょうか。その次の姿は園ごとに異なるとも感じています。

ぜひ、それぞれの園で、親子教室の次の姿を模索していただきたいと思います。

▼はぐかふぇの広報媒体

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

誌上特別講座

株式会社船井総合研究所
子育て支援部 教育グループ
遠藤めぐみ

理事長先生・園長先生、こんにちは！

本レポートをここまでお読みいただき、
誠にありがとうございます。
船井総合研究所の遠藤めぐみと申します。

ここからは、「はぐかふぇ」の事例を基に、
これから目指すべき、「親子教室3.0」の姿を
お伝えさせていただきます。

「親子教室3.0」では、
「新規を取り込みやすい体制設計」が
可能になります。

ページ数に限りがございますが、新たな親子教室
のかたちで達成できることをお伝えいたします。

そもそも親子教室3. 0とは？

まず、本レポートで何度か記載させていただいております、「親子教室3.0」の定義からお伝えいたします。
恐らく多くの園で、「親子教室」や「未就園児教室」は既に実施されていらっしゃると思います。

その最もオーソドックスなかたちは、「2歳児教室」になります。（これを**「親子教室1.0」**と定義します。）幼稚園入園前のお子様向けに、園生活を体験いただく「プレ幼稚園」の形式を取っている場合や、プログラムの企画・運営を外部講師に委託し、園では環境のみを提供している場合などが挙げられます。
これらの多くは週1回や月1回などの開催頻度で実施されています。

上記の「2歳児教室」を進化させ、同じ実施形式で教室を1歳児向けにも拡大している園があります。
（これを**「親子教室2.0」**と定義します。）これは、あくまでも2歳児教室の延長として、対象年齢を拡大したかたちです。親子教室1.0の形式よりも、より低年齢児へのアプローチが可能となります。

上記をさらに進化させ、**「0歳児から参加可能」**で**「毎日開催」**を行う形態が始まっています。
（これを**「親子教室3.0」**と定義します。）

親子教室 1.0
- 2歳向け
- 月1回
- クローズドコミュニティ

親子教室 2.0
- 1・2歳向け
- 月1回/週1回開催
- クローズドコミュニティ

親子教室 3.0
- **0・1・2歳向け**
- **毎日開催**
- **オープン→クローズドコミュニティ**

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

誌上特別講座

従来の親子教室が抱える課題

弊社にご相談いただく方の中には、「以前と未就園児教室の形式は変えていないのに入園者が減ってしまった」と言われる方がいらっしゃいます。少子化の影響で、保護者側には、「保護者が園を選ぶ立場にある」との意識が強まっています。そのような状況ですと、複数園の未就園児教室に参加し、その中から最終的な入園先を選ぶということが発生します。そのため、以前は、「未就園児教室から入園までほぼ100%の進級率だった」という園でも、その割合が落ちている傾向がみられます。

上記のような時流を受け、今、必要なアクションは、「常時、新規名簿を獲得する体制を構築する」こと、そして、「未就園児教室に入る前から園への理解度・共感度を高めていく」ことの2つです。

後者については、理事長インタビューの中で、「職員による保護者対応」が重要であるとお話しいただきましたので、こちらでは前者に絞ってお話しさせていただきます。

新規名簿を獲得するシカケ

先述した「親子教室1.0」や「親子教室2.0」では、年度途中の参加が可能であっても、基本的には「入会」などが必須となり、会員制の「クローズド」な場への参画が求められます。

一方、「親子教室3.0」は流動的なコミュニティです。「入会手続き」は求められますが、毎日企画されているプログラムを見て、参加したいタイミングでの参加ができます。また、そのような形式のために、参加する回ごとに参加者が異なります。既に出来上がったコミュニティでの活動ではないため、新たに参加するまでのハードルが下がるモデルになっています。

いわゆる、「新参者」と呼ばれる方々が、初めての場に赴くときにはかなりのストレスがかかっています。「子育ての相談をしたい・・・」と勇気をもって参加した会が、すでに関係性のできあがったコミュニティで、自分自身の居場所を見つけられなければ、次回以降の参加はないでしょう。

「初めて参加する方が参加しやすい雰囲気づくり」、こちらを特に意識した活動形態があれば、年間を通じて、常時新規参加者が発生します。皆様の園ではどのような体制になっていますでしょうか。

保護者にとって利用しやすい場か

最後になりますが、上記のような「初めて参加する方が参加しやすい雰囲気づくり」ができていても、保護者にとって「利用しやすい場」でなければ意味がありません。

例えば、皆様の園で実施されている未就園児向け企画のお申込み方法はどのようなものでしょうか。
子育てで忙しいお母さん・お父さんが相手なので、時間に縛られずお申込みやお問い合わせできることがベストです。お電話でのお申込み受付のみですと日中の忙しい時間に連絡しなければいけなくなります。

「利用しやすさ」を意識しますと、アンケートフォームやお問い合わせ用LINEを準備し、お子様が寝て、落ち着いた夜の時間帯などにも保護者からのお申込みを受け付けられる体制を整えておくべきです。

実際に、まこと幼稚園では、アンケートフォームやお問い合わせ用LINEを準備されていらっしゃいます。「保護者にとって利用しやすい場か」という視点も欠かすことはできません。

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

セミナーでお伝えしたい内容（一部）

「親子教室3.0」について

1. これから求められる**「親子教室」の姿とは？**
2. 保護者たちが求める**イマドキ「子育て支援」の在り方**
3. 「親子教室3.0」が**従来の親子教室と決定的に異なる点！**
4. **「親子教室3.0」の立ち上げ**に向けて実施すべき5つのこと
5. 親子で楽しんでもらえる**おすすめプログラム5選！**
6. 親子教室を実施するお部屋で**配慮すべき環境設定**
7. 「親子教室3.0」で**入園誘導率を高める組織体制**の構築方法
8. **保護者にとって居心地の良い**親子教室のつくり方
9. **陥りやすい失敗パターン**と**その回避策**

園児募集の最新動向について

1. これからの園児募集を**絶対に成功させるポイント**
2. 幼稚園の**ライフサイクル理論**とは？
3. 募集効果を最大化させるため**取り組むべき施策とその順序**
4. 認定こども園・幼稚園の**市場動向**を捉えるためのフレームワーク
5. **マーケットリサーチ（商圏分析）**のススメ
6. **顧客志向の体制**を構築するために必要なこと
7. 園児募集を強化するために理解すべき**消費者行動**
8. 認定こども園・幼稚園における**ブランディングフレーム**とは？
9. **園の認知を高める**ための具体的手法7選！
10. イマドキ**SNSの活用術！**
11. **効果を最大化できる園**とそうでない園の**決定的な違い**
12. 成功している法人に**共通していること**
13. 園児募集を成功させるために**明日から実践いただきたいこと**

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.

入園者を集める親子教室3.0セミナー＠東京会場 当日の様子

入園者を集める親子教室3.0セミナー＠東京会場 参加者のお声

0歳児を取り込むことにも意識を持ち、未就園児へのプラグ私の日数をどのように増やしていけるか、考えてみたい。ほぐカフェさんのプログラムを参考に、子どもだけが対象でなく保護者が安心出来るスペースとしても意識してみたい。

0.1.2 教室に来園される保護者は新規の方もいるので、職員の雰囲気が安心できるか、信頼できるかという点がまず重要だと感じたので、もう一度その点がどうか確認したい。又、保護者向けのプログラム喜ばれるプログラムが人気とお聞きしたので、クッキング（子どもとできる簡単な内容）など企画に入れていきたい。

子育て支援の人材育成の大切を改めて考えることができました。
またスーパーバイザーの役割を持つ職員の配置についても検討したいと思います。
大変参考になりました。

ターゲットに合わせた日時の入園説明会 採用の説明会を考えていきたい。

利用する人たちの心を動かすことが大切であると言われたことに大変共感をしました。スタッフが人としての人柄とか、思いやりとかそういうところが大切だという話が、とても心に残りました。

ライフサイクル理論を改めて考え 安定期にある時期じの次の戦略として「園児募集（親子教室）を実施していきたいと思います。

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

ぜひこの機会に、理事長先生・園長先生にご参加頂き、少しでも成果につなげていただけますと幸いです。
最後までお付き合い頂きまして、ありがとうございました！

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎卓也

Copyright © 2023 Funai Consulting Incorporated.