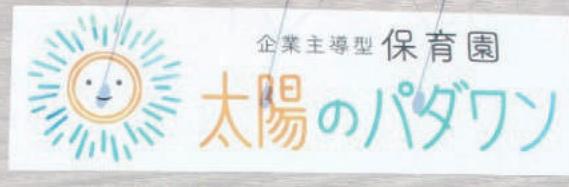


企業主導型保育園向け

なんとなくの  
園児募集  
卒業しませんか?

# 園児募集 特別レポート

2023年度  
定員12名中  
0歳児5名入園!



株式会社サンライズモータース

人口減少が進む青森県で園児数が右肩上がり!  
企業主導型保育園 太陽のパダワンの秘密を大公開!

## 特別レポートの内容 (一部)

- ✓ 0歳児を集めるイベント企画のコツ
- ✓ 「園児募集」に抵抗のある職員へのマインドセット
- ✓ 本業直伝!「計画」を「実行し続ける」仕組み
- ✓ チラシはあえての「手書き」?!反響の良かったチラシ事例
- ✓ 今の子育て世帯にヒットする「SNS」の活用術 など…

今すぐ取り入れてほしい園児募集のポイント多数!

ゲスト  
講師

株式会社サンライズモータース  
ウェルフェア事業部  
部長 兼 副園長 森 沙織氏



実際の園児募集で使った  
各種ツールも大公開

園児募集の取り組みに関するレポートはこちらから!

セミナー  
開催日

2023年  
**11月1日** 水  
会場 株式会社船井総合研究所  
東京会場  
申し込み期限2023年10月28日(土)

2023年  
**11月13日** 月  
会場 株式会社船井総合研究所  
大阪会場  
申し込み期限2023年11月9日(木)

参加申し込み  
こちらから!



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 ※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。) → 105440

お問い合わせNo. S105440

企業主導型保育園向け 園児募集セミナー

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

# 園児募集、難しくなってきていませんか？

- 2歳児までの小規模園は、園児が集まらない
- 認可保育園の「滑り止め」にされてしまう
- 近隣の認可でも空きが増え、先行きが心配
- 0歳児が集まらず、収支が厳しい

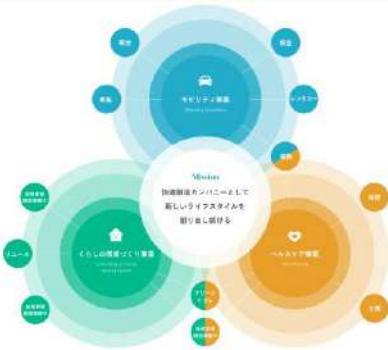
すでにこのようなお悩みを抱えている企業主導型保育事業者の方にも、今は特段困っていないが将来が少し心配な企業主導型保育事業者の方にもぜひ読んで頂きたく、僭越ながら本レポートをお送りさせていただきました。

## ～成功モデル園のご紹介～

### 株式会社

### サンライズモータース

株式会社サンライズモータースは、青森県青森市にあり、本業である自動車販売業の他、介護事業、保育事業、保険事業等様々なサービスを提供しています。



企業理念は「快適創造カンパニーとして新しいライフスタイルを創り出し続ける」

青森県青森市は、雪国だからこそ生活の不便や少子高齢化による地域のサービスの減少といった地域の課題が多く存在しており、例えば、車に乗らなくなってしまうと地域の方々との縁が切れてしまします。そこで、地域の皆様へ「快適」を創出するために車事業だけでなく、介護事業を始めとした生活を豊かにする事業にも挑戦し、ミライに向けて常に最先端のライフスタイルを創造し続けてきました。



自動車販売事業や  
介護事業も実施



本レポートで成功モデル園として紹介させて頂く青森県青森市の企業主導型保育園 太陽のパダワンは、開園初月 園児数2名という苦しい時期を経験しながらも、その後右肩上がりで園児を集めた園です。

今回は、園児募集の取り組みの全体像から個々の施策のポイントについて、副園長の森沙織氏にお話を伺いました。

### 企業主導型保育園 太陽のパダワン

平均年齢が29歳と若い会社で、職員が長く安心して働ける環境の整備が不可欠であると感じ、令和3年6月に企業主導型保育園 太陽のパダワンを開園。

- しっかりとした教育を施し、しっかりとした価値観を身に着け、地元で活躍する人財を育てたい
- 長く働きたいと考えている新卒学生や、出産後職場復帰を目指している求職者の採用にもつなげ、さらに事業を発展させることで、地域経済に貢献していきたい

という企業理念を実現する為にも企業主導型保育園の設置は必要不可欠でした。



企業主導型保育園 太陽のパダワン

企業主導型保育園「太陽のパダワン」では、「ひとりひとりの個性を尊重し、素直で前向きな心に成長できる「環境」を創り上げていく」という保育理念のもと、365日開園や病児保育など保護者支援にも力を入れています。

# 成功事例施設インタビュー



## 株式会社サンライズモータース ウェルフェア事業部 部長 兼 企業主導型保育園 太陽のパダワン 副園長 森 沙織 氏

明の星短期大学子ども学科卒業後、認可保育園に入職。5年間の勤務の後、父が運営する株式会社サンライズモータースに入社した。入社後は介護福祉事業に携わり、管理者として介護事業の複数店舗の立ち上げに携わる他、保育園の運営もその立ち上げから担ってきた。現在は、介護・保育事業の拡大を目指し、スタッフが自信を持って働く環境の構築に精力的に取り組んでいる。

### 青森県青森市という立地

私の住む青森県青森市は人口減少率ワースト2位、県内の転出超過数は全国最多という、日本の中でも少子高齢化がとても深刻な問題になっている地域の一つです。

開園当初から待機児童もいませんでしたし、認可保育園でも空きがあるところもありました。でも「社員が長く安心して働ける環境をつくりたい」「地元の雇用を増やしたい」そんな社長の熱い、強い想いで、この太陽のパダワンが開園しました。

### 園児0名の危機からのスタート

今回、「園児募集の成功モデル園」として紹介頂けることですが、正直開園当初はそんなこと想像もできませんでした。

工事の都合で園児が集まりづらい6月に開園した影響もあり、直前まで園児数0名の危機(笑)

何とか直前に2名の園児の入園が決まったものの、本当に集まるのか?青森では厳しいのでは…そんな不安でいっぱいでした。

2年前の私に「2年後、園児募集が成功した園としてセミナーにゲストに出るよ」と言っても絶対信じてくれないと私は(笑)安心させるために教えてあげたいくらいですけどね(笑)



### 地域の方に“知ってもらう”ことからのスタート

青森県は割と保守的な地域で、「保育園」と言えば「認可保育園」というのが当たり前。

「企業主導型保育園って何?」という状態で、特にうちは自動車販売会社だったこともあり、全く保育園の知名度がありませんでした。

まずは保育園の存在を地域の方に知ってもらう必要がありました。何をすればいいかはよくわからなかったので、開園当初からコンサルに入ってもらっていた船井総合研究所さんに色々指示を出してもらって、もう素直にその通りにとりあえず動いていました(笑)

すると開園当初2名だった園児も、現在は11名に



当時は園児を増やすぞ!太陽のパダワンのこと知ってもらうぞ!という思いでいっぱいで、難しく何か考えていたわけではないですが、改めて振り返ってみると大きく分けて3つのステップで取り組めたことが良かったのかなあと思っています。

今日はそのお話を少し紹介させて頂ければと思います。

# 成功事例施設インタビュー

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

まずは園のことを知ってもらわないと始まらない！  
保育士も連携推進員も巻き込んであの手この手で園のことをアピールしました

## ◆実行計画書・PDCAサイクル

「知ってもらう」ために色々なことに取り組みましたが、その肝になったのが本業の自動車販売会社直伝の「実行計画書・PDCAサイクル」

何をやっているかわからない、何をすればいいかわからない、そんなことにならないように必ず実行計画書を作成し、目標を立て、定期的に振り返るというPDCAを回し続けています。



## ◆現場職員のマインドセット

園児募集って結構反発の声が保育士から上がりやすくて…自分自身も保育士だったからこそ、現場からそういう声が上がるだろうなあと思っていたので最初のマインドセットをとても大事にしていました。

「保育士である前に株式会社サンライズモータースの社員である」「保育を提供する上で、保育を利用する人を集めるのは当たり前」「他部署でも当然のように行っている」というのを最初からずっと伝え続けていました。

面接の際にも、「園児募集も仕事の一つ」と伝え、職員の園児募集に対するマインドセットを行っていきました。

## ◆ポスティング

開園当初はまずは職員によるポスティングを日常的に行っていました。

ポスティングチラシはあえて「手書き」です（笑）

綺麗なチラシって世の中たくさんありますけど、手書きのチラシって珍しいので、目に留めてくれる人が多いように思うんですよね。

実際、イベントに来た人が何か月も前に配ったチラシを持ってくれていたり…

保育士自ら園の魅力を伝えるチラシを作成し、配付目標数や配付場所も決めてもらって、ポスティングに行ってもらっていました。

園の先生たちって絵も上手で、文字も可愛らしいので、「温かみがあっていいですね」ととても好評で…あと自分たちでチラシを作ることで、園の特徴とか、魅力を自分たちの言葉で伝えることができるのも良いのかなあって思っています。

## 保育士の手作りチラシ



# 成功事例施設インタビュー

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

まずは園のことを知ってもらわないと始まらない！  
保育士も連携推進員も巻き込んであの手この手で園のことをアピールしました

## ◆チラシ

より多くの地域の方に園のことを知って頂くために、地域の方が訪れる場所にチラシを置くことも行ってきました。  
具体的には、地域のスーパーマーケット・カフェ・調剤薬局・ラーメン屋など、本当に様々なお店にチラシの設置を依頼しました。  
当初は1日10件などの目標を決めて、チラシ設置の打診を行っていました。



各所に設置したチラシ

## ◆ミニコミ誌

本業の認知度や情報発信の機会も活用しました。

本業は「自動車販売」のイメージが強く、「保育園も運営している」というイメージは地域にほとんどありませんでした。そこで、本業の求人に保育園があることを記載し、「保育園も設置しているよ」ということをアピールしました。



求人でも  
保育園をアピール

## ◆市役所でのチラシ設置

保育園を探している保護者が最初に行くのは大抵市役所です。

だから市役所にぜひチラシを置かせてほしい、でも広報色の強いチラシは置けないとこのことで、子育て支援イベントを大きく打ち出したチラシを置いてもらいました。

また全保護者に配付する市の子育てガイドブックに広告も掲載しました。



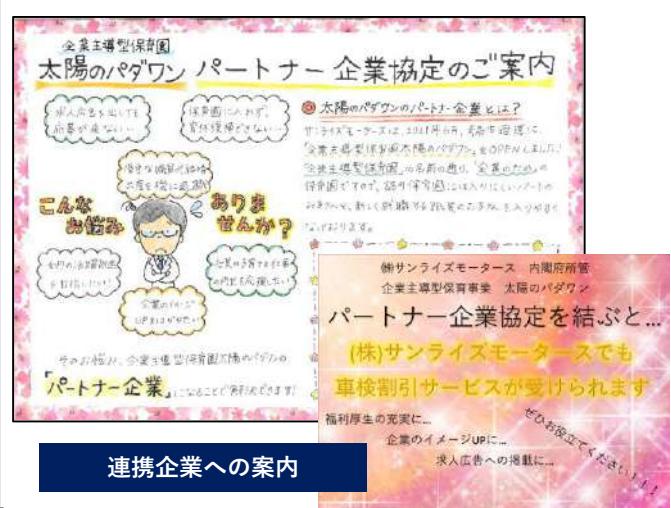
子育てガイドブックに  
掲載した広告

## ◆連携企業訪問

皆さんもご存じの通り、企業主導型保育園の定員充足に於いて連携企業獲得はとても重要です。

連携企業に興味がありそうな企業をリストアップ、連携推進員中心にDMの送付と架電をしてもらい、連携企業の特典として保育料の割引だけでなく、本業の車検割引サービスも独自で実施しました。

今年の0歳児2名の入園にも繋がり、また地元企業との関係性もさらに強固なものとなり、会社にとってもプラスだったなあと思います。



連携企業への案内

# 成功事例施設インタビュー

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

まずは園のことを知ってもらわないと始まらない！  
保育士も連携推進員も巻き込んであの手この手で園のことをアピールしました

## ◆のぼり

企業主導型保育園「太陽のパダワン」は、交通量の多い国道沿いにあります。防犯対策上カーテンを閉めて活動しているため、「看板は見たことがあるけど何を行っているか知らない…」という声も頂きました。

そこで、この立地を活かして園のことを知りたくするために、「保育園がある」ということだけでなく、「病児保育」「日祝開所」「保育の特色」などの園の魅力を記したのぼりを作成して魅力発信を行いました。

これによりお問い合わせ経路に「通りすがり」という項目もできるほど、園の認知度向上につながりました。



園舎の外にのぼりを設置



園舎の外に打ち出すのぼり

## ◆Google・Instagram・LINE広告

若い世代の保護者にはSNSが当たり前。

企業主導型保育園 太陽のパダワンでは、Web上での認知度拡大にも取り組んでいます。

Web上でも保育園のことを見つけてもらうために、各種の広告を実施しています。そして、毎月の数値を計測してPDCAサイクルを回し、より良い広告になるように工夫を重ねています。

広告からイベントを知り、InstagramやLINEから参加希望のご連絡をいただくことが多いです。



Instagram広告



LINE広告



Google広告

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

## 園の存在を知ってくれた人たちに 「この園良いな」と思ってもらえる発信を充実させました

### ◆ホームページ

今の時代、ホームページがないと信用されないので、早急なホームページの立ち上げが必要で、一旦船井総合研究所さんに仮ホームページを作成してもらい、2年ほど運用していました。

その後、園の雰囲気やコンセプトを踏まえて、社内のWebチームがホームページをリニューアル。より園の魅力を伝えることができるようしてもらいました。



スピード重視の  
旧ホームページ

「宇宙」をテーマにした  
ホームページへ  
リニューアル



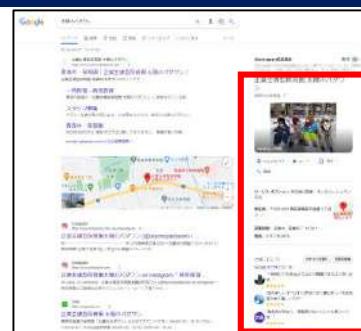
コンセプトを打ち出した  
新ホームページ



### ◆Googleビジネスプロフィール

何かを探す時や調べる時、Google検索やGoogleマップを使って検索することも多いのではないでしょうか？そして、そこに表示された評価や口コミをもとにお店選びを行うこともあると思います。保育園選びの際も、同様にGoogleマップやGoogle検索を活用している方も多いと考え、Googleビジネスプロフィールの充実にも取り組んでいます。「説明文」「投稿」「商品欄」「写真」を充実させ、ホームページを見なくても園の概要や魅力がわかるように整えました。口コミの獲得にも力を入れて取り組んでいます。

### Googleビジネスプロフィールとは



### 投稿



### 商品



知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

## 園の存在を知ってくれた人たちに 「この園良いな」と思ってもらえる発信を充実させました

### ◆Instagram

若い世代の必須ツール、Instagram。今一番力を入れており、**毎日ストーリーズ投稿**を行っています。目標は**通常投稿20回/月、ストーリー300回/月**です！ストーリーズで毎日、園児の様子を投稿、通常投稿で園の活動の様子・病児保育などの園の特徴・保育に役立つ情報発信・イベントの告知を発信し、「園でどのようなことを行っているか?」を知り「イベントに行ってみようかな」と思ってもらえるように投稿を行っています。

#### 園での活動の様子



#### 園の特色



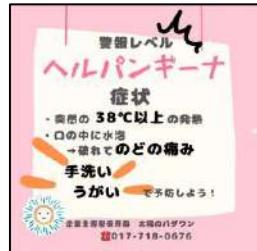
#### イベント告知



#### 園の特色



#### お役立ち情報



### ◆三つ折りパンフレット

WebやSNSが普及したとは言いつつも、まだまだWeb上の情報だけでなく、紙の媒体でアプローチすることも大事です。

チラシよりも詳しく園のことをお伝えし、興味を持っていただくために、園のパンフレットを作成しました。チラシよりも受け取ってもらいやしく、地域のカフェやイベントの際に置いていただきました。



#### パンフレット

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

園の魅力は直に体験・体感してもらう機会を  
「入園後」のイメージがつく色々な取り組み

## ◆子育て支援イベント

企業主導型保育園太陽のパダワンでは、開園月から毎月欠かさずイベントを実施しています。

ちょうどコロナ禍だったため

「コロナ禍でなかなか子どもと遊びに行ける場所が少ない」

「手遊び」や「ふれあい遊び」って何をすればいいの？」

などの悩みを抱える地域の保護者様に向けたイベントを実施してきました。

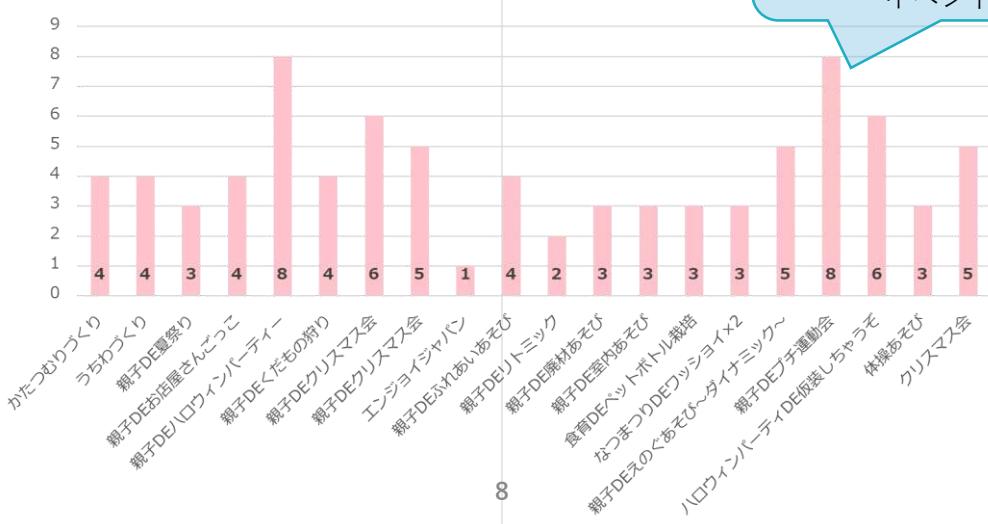
毎月行うには職員の協力が不可欠です。準備を手伝ってもらうだけでなく、職員が持ち回りでイベント運営のリーダーを担当して実施しています。

また、「お土産」があるとより「行ってみたい」という気持ちになるかなと思い、イベントに参加した際の「お土産を用意するようにしています。

保育園は交通量の多い道路のそばにあるため、園舎の外からも分かるようにイベント日程の掲示を行っています。

また、入園を考えるとイベントには0~2歳児さんに来てほしいです。しかし、3歳以上のお子様が集まってしまうこともありました。そこで、イベントの告知写真にターゲットの年齢、特に0歳児の写真を使い、「小さい子でも参加できるイベント」であることを発信しました。これにより、0~2歳児さんのイベント参加者も増えています！

## イベント参加者数の推移



園舎外での告知



Instagramでの告知

映える写真撮影系のイベントや、運動会など  
ちょっとした特別感がある  
イベントが人気

知ってもらう

興味を持ってもらう

体験してもらう

## 園の魅力は直に体験・体感してもらう機会を 「入園後」のイメージがつく色々な取り組み

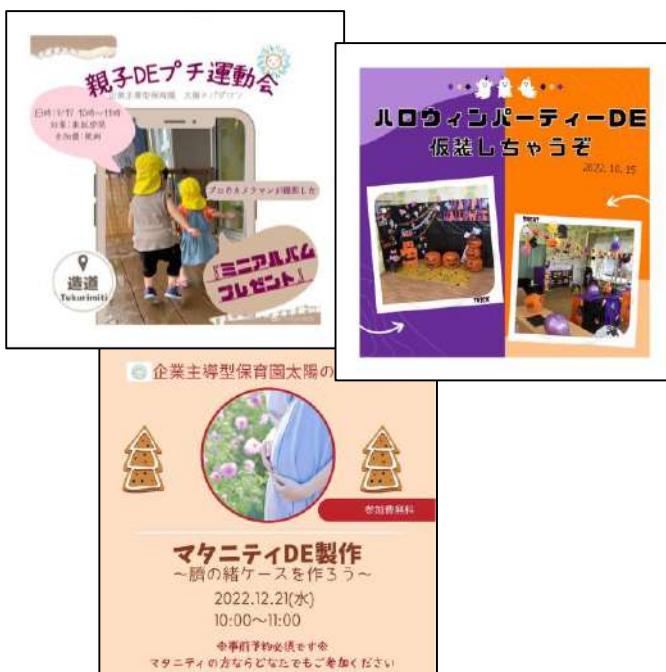
イベント内容は、職員と一緒に考えるだけでなく船井総合研究所さんの事例も参考にしています。船井総合研究所さんの研究会にお邪魔した際に、写真館とのイベントを知り、「うちの園でもやってみよう！」と連携企業の写真館にご協力いただいてプチ運動会の撮影会を企画しました。

他には、ハロウィンの仮装をしての写真撮影スポットを用意し、“映え”の写真が撮影できるように企画したイベントも人気でした。

また、マタニティの時に一人で辛いこともあります。保護者様の支援ができれば…との思いで、地域の妊婦さんが集まり、制作を行いながらお話できるようなマタニティイベントも実施しています。

### これまでのイベント例

- ・ かたつむりづくり
- ・ うちわづくり
- ・ 夏祭り
- ・ お店屋さんごっこ
- ・ くだもの狩り
- ・ ハロウィン
- ・ クリスマス会
- ・ ふれあいあそび
- ・ リトミック
- ・ 廃材あそび
- ・ 室内あそび
- ・ ペットボトル栽培
- ・ えのぐあそび
- ・ プチ運動会

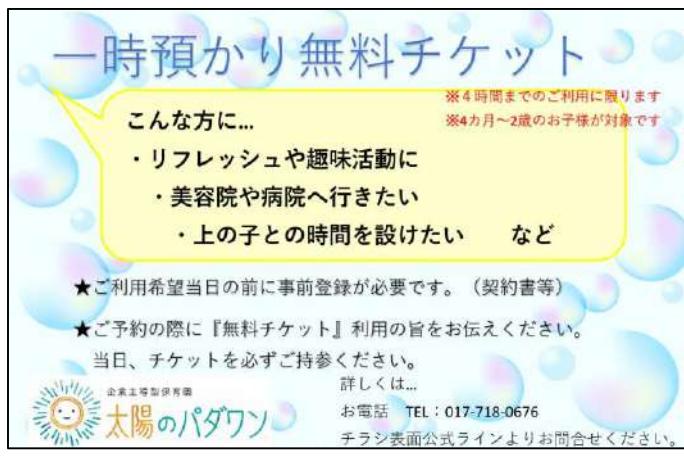


### ◆一時預かり保育チケット

イベントに参加してくださった、せっかくの縁ができた保護者様。イベント以外でも保護者様の支援をしたい、園のことを知って欲しい、そんな想いで、イベント参加者の方に一時預かり保育の無料チケットをプレゼントしています。大切な設定しているので「使わないといけない！」という気持ちにもなるみたいで。リピーター利用していただくことで、安心してお子様を預けられる環境だと感じていただけるようにしています。

イベントに参加してくださった方には、他にも病児保育や公式LINEの登録もご案内し、困った時もそうでなくとも、より気軽に頼っていただける仕組みを整えています。

### イベント参加特典 無料チケット



## 取り組みの結果

### ◆園児数の増加

開園当初は園児数2名からのスタートでしたが、気が付けば右肩上がりの園児数の推移で驚いています。

社長にも「どの施策が一番効果があるんだ?」と聞かれましたが、特効薬のようなものがあったわけではありません。園児数2名の状態から、このように多くの園児さんに選んでいただけるようになったのは、様々な取り組みを網羅的に行った結果だったかなと振り返ると思います。



### ◆職員の成長も

開園当初、保育士も連携推進員も園児募集活動（営業）は初めてでした。

はじめの頃、メモとマニュアルを片手にとても緊張しながら電話をかけている連携推進員の姿を覚えています。しかし最近では、電話にもすっかり慣れ、相手の様子をパソコンに記録しながら流れるように電話を行っていました。

最初の頃を考えると、職員の意識や行動も変わったなど成長を感じています。

## 今後行っていきたいこと

### ◆一時預かり保育の開始

今後は、さらに地域の保護者様に支援を提供していくよう、一時預かり保育一般型の開所を目指して準備しています。

保育の質の充実や毎月のイベントにも引き続き取り組み、地域の方により良い支援を提供できる保育園になっていきたいです。

## 成功できたポイント

### ◆保育内容の充実があってこそ

いくら園児募集活動に力を入れて取り組んでいても、園に「選んでもらえる」魅力が無ければ、取り組みの効果が減少してしまいます。

そこで、サービス内容はもちろん、現場の保育体制をしっかりと整備し、お子様や保護者が安心して利用できる保育環境の整備を意識しています。

例えば備品管理では、誰が・いつ・何を行うのかを明確化して、写真で示しています。「誰が見ても分かる」ような環境設定を行うことで、教える時間の削減や職員内のいざこざ防止にもつながり、その分保育や園児募集の取り組みに多くの時間を使えるようになりました。



環境整備の例

### ◆スタッフに続けてもらうために

ずっと行っていたことも、一度やめてしまうと復活させることは大変です。

取り組みを行っていく中で、現場の保育士からは、以前行っていたことでも「保育で大変」「できない」という声も出ていました。しかし、どれも過去に行っていたこと。

何が大変だと感じているのか、丁寧に聞き取る中で業務を整理し、一つひとつの業務は大変ではない、と前向きなマインドセットを行っています。

初めから「できない」と思わず、基本的には「行い続けることが当たり前」という気持ちに設定することが大事なのだと思います。



一時預かり保育の実施予定区画

## 誌上特別講座

# 企業主導型保育園という唯一無二の強みを 活かし続けていくために

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 米倉百萌花



東京大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。リフォーム業界でのWeb集客支援に携わった後に、子育て支援部へ配属。認可保育園や企業主導型保育園の運営安定化支援に参画し、特に、Instagram等のSNSでの情報発信による園児募集の支援、また、「待機児童対策事業」など官公庁案件ほか、児童発達支援事業の開設・運営支援等、幅広いテーマで支援に携わる。

皆さま、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。  
私は株式会社船井総合研究所 子育て支援部の米倉百萌花と申します。

弊社で携わっている幼稚園・保育園・認定こども園の数は500施設以上、

日本全国の「子ども・子育て支援」に携わる事業者様や行政の方々のサポートをさせて頂いており、今回取材させて頂いた株式会社サンライズモータースの企業主導型保育園「太陽のパダワン」も立ち上げからご支援させていただいております。

ここまで、開園時園児数2名から右肩上がりの園児数を成し遂げている  
企業主導型保育園「太陽のパダワン」の取り組みを紹介させていただきましたが、いかがだったでしょうか？

## 企業主導型保育事業があるという強み

2022年1月に

「企業主導型保育事業にて 令和4年度以降の新規募集及び定員増員は実施しない」  
という発表が児童育成協会よりなされました。

企業主導型保育事業の財源は、子ども・子育て拠出金で通常の税金とはまた別のところで確保されていることから すでに運営している施設に対する助成がいきなりなくなることは考えづらいですが、今後は新規施設はできないことがほぼ確定いたしました。

つまり、「企業主導型保育園がある（社員向けの保育園がある）」  
というのは自社の採用・定着に於いて 今後 後発企業が真似できない唯一の強みであり、また子ども・子育て政策がますます注目を集め注目を集める中で企業のイメージアップにも同じく後発企業が真似できない唯一無二の取り組みとなります。



「企業主導型保育園がある」ということが、他の企業との大きな差別化になっていくのです  
(弊社には今も毎月のように企業主導型保育園の開設希望の相談がきており、少子化が進む今も、自社で社員向けの保育園を設置したいというニーズはとても大きいことを日々実感しています)。



## 企業主導型保育事業が直面している問題

そんな存在自体が差別化となる企業主導型保育事業ですが、運営状況が厳しい園も少なくなく、令和5年4月初日時点での、企業主導型保育園での定員充足率は69.7%と発表されています。

また、今年2月に公表された令和3年度の助成取りやめ施設一覧や休止施設一覧を見ると助成取りやめ施設47施設のうち、「今後の利用見込みを見込めない」ことを理由とするものは26件、休止施設38件のうち、「利用を希望する児童がいない」ことを理由とするものは21件であり、助成取りやめや休止となった原因の約55%は利用ニーズが無い・見込めないことに起因しています。

せっかくそれぞれ想いがあつて始めたであろう企業主導型保育園が閉園を迎えるというのは、非常に辛く、残念なことです。一方で待機児童0の地域や、人口減少（特に少子化）が著しい地域でもすべての園が一律に定員充足率が低い、ということではなく、人気園は人気園ですし、また待機児童がいるような園でも園の魅力が薄かったり、そのPRがうまくできていないと、空きが多く、運営に支障が出ているような園もございます。

現員数	開所定員数	定員充足率	対象施設数
70,467人	101,040人	69.7%	4,261施設

企業主導型保育事業ポータルサイト「企業主導型保育事業の定員充足状況について（速報版）」  
(<https://www.kigyounaihoiku.jp/wp-content/uploads/2023/08/20230824-01-02.pdf>)

## これからの園児募集

このような情勢の中で、今後も安定的に保育園を運営していくためにどうすればいいのか。

先ほどお伝えしたように、企業主導型保育園は今後新設されないことになりました。  
「企業主導型保育園がある」ことは、他社には真似のできない唯一無二の武器です。

この他社にはない武器を活かし続けていくために  
保育事業の運営安定化に向けて、力を入れて取り組んでいく必要があります。

企業主導型保育園 太陽のパダワンでは、

「知ってもらう」「興味を持ってもらう」「体験してもらう」

という3つの取り組みを通して、園に入園する前、妊婦さんの頃から接する機会を提供しています。

- ・そもそも自園を知っていただけているか？
- ・魅力に感じていただけているか？
- ・入園先として選んでいただけるか？

これらの課題を解決して自園を選んでいただける方を増やしていくために、  
入園前からの早期接点づくりを行っていくことの意義が大きくなっています。



## 森沙織氏をゲスト講師としてお招きし、 東京・大阪 それぞれの会場で セミナーを開催します

### ゲスト講師よりお伝えすること

- ・人口減少が進む地域で、企業主導型保育事業を始めた背景
- ・企業主導型保育事業の開園に至るまでの経緯
- ・園児募集施策の全体像
- ・各ステップでの園児募集施策の実践事例
- ・実際に用いた園児募集ツールと活用のポイント
- ・取り組みの結果・効果
- ・園児募集に成功したポイント
- ・職員のマインドセットで大変だったこと・うまくいったこと

### 船井総合研究所よりお伝えすること

- ・企業主導型保育業界の時流
- ・企業主導型保育園の今後の展望
- ・企業主導型保育園が取り組むべき園児募集スケジュール
- ・園児募集活動を始める前に、まず取り組むこと

### ～過去 園児募集セミナー参加者の声～

すでに自施設も含め定員割れが生じております。今まで集客といえばポスターを掲示するくらいしか行っていませんでしたが、保護者の動線を意識してオンライン・オフラインを使い分けるという方法を知り、とても助かりました。早速、2022年度の中途募集から取り組んでいきたいと思います。

(鹿児島県 S・T様)

園を地域の方に知っていただくためのいろいろなツールがあり、それをどのように生かすのか具体的な話を聞くことができ、とても参考になりました。

園の情報発信はもちろんですが、園の体制も考えいかなければならぬと感じました。  
本日はありがとうございました。

(匿名希望)

やるべきことがきちんと整理され、なぜするのかという根拠も明確に示され、その上で計画的に実施されていることが素晴らしいと思いました。とても勉強になりました。ありがとうございました。

(福岡県 O・M様)

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いますが、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付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。

(愛知県 T・N様)

講座内で紹介したチラシや特典チケットだけでなく  
職員も活用しているツールを会場にてご覧いただけます。



PDCAサイクルを回す  
実行計画書



職員自作  
園の魅力を発信するチラシ



園の魅力を詳しく  
パンフレット



魅力をHP以外でも Google  
ビジネスプロフィール



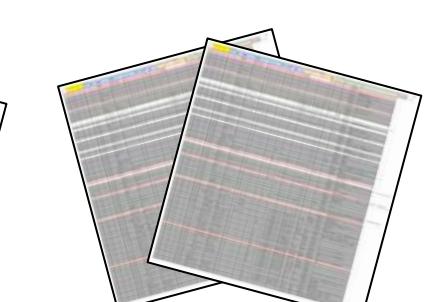
リピート利用してもらう  
特典チケット



多種多様な情報を発信  
Instagram投稿



園児募集の見立てをつける  
園児数管理シート



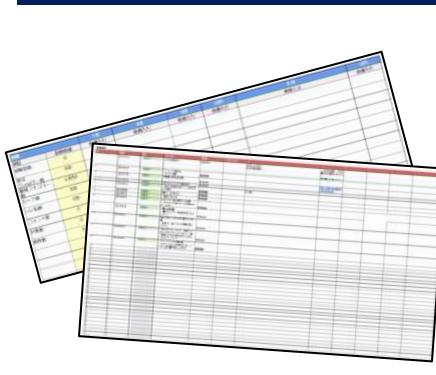
来ていただけた方を大事に  
問合せ名簿



地元の企業にも貢献したい  
連携企業訪問先リスト



イベントの精度を上げる  
イベント予定・結果管理



Instagram実績記録  
/投稿予定作成



現場の運用をサポート  
研修やマニュアル

# 講演内容＆スケジュール

来場型での開催となります。

※講座内容は全て同じです。  
ご都合の良い会場を選んでお申込みください。

## ◆セミナー開催日時

東京  
会場

2023年11月1日（水）  
13:00～16:30（受付開始 12:30～）

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
JR「東京駅」丸の内北口寄り徒歩1分

大阪  
会場

2023年11月13日（月）  
13:00～16:30（受付開始 12:30～）

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル  
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

## ◆セミナー料金

一般価格  
(1名様)

税込 33,000円（税抜 30,000円）

会員価格  
(1名様)

税込 26,400円（税抜 24,000円）

## ◆講座概要

第1  
講座

### 企業主導型保育事業の現状とこれから

企業主導型保育事業の現状、そして 今後 企業主導型保育園に求められる園児募集の考え方について解説します。

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ リーダー 児玉梨沙



第2  
講座

### 園児数2名から右肩上がり！「認可よりもパダワン」の秘訣とは

待機児童8年連続0名、県全体の人口減少率は全国ワースト2位、  
近隣の認可保育園の空きも目立つ中 11名/12名の充足率で新年度を迎えた  
企業主導型保育園 太陽のパダワン。

「認可保育園の滑り止め」ではなく、保育士を含む全職員で「太陽のパダワンに入りたい！」という保護者を集める・育てるための取り組みを、現場責任者である副園長 森沙織氏に 実際に使ったチラシ等と一緒にお話しいただきます。

株式会社サンライズモータース ウエルフェア事業部 部長  
特別ゲスト講師 兼 企業主導型保育園太陽のパダワン 副園長 森沙織氏



第3  
講座

### 明日からできる！企業主導型保育園の園児募集のすべて

企業主導型保育園 太陽のパダワンの事例をもとに、明日から取り組むことができる  
企業主導型保育事業に特化した園児募集の実践事例をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ 米倉百萌花



第4  
講座

### まとめ講座

少子化がますます進み、園児不足による閉園・休園も増えてきた中で、企業主導型保育園を長く安定して運営していくために、明日から実践いただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ リーダー 児玉梨沙



※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、及び社長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。  
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

## 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ページにある申込フォームよりお申込みいただけます。



お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105440>

※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。

※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.

S105440