

過去本セミナー参加者より大満足の声をいただいています！

「保育園が淘汰されていく時代に向けて」

これから、保育園が淘汰されていくであろう時代に向けて、現時点から何かできることを、と思い参加させていただきました。SNSの活用方法など、大変参考になりました。ぜひ実践してみたいと思います。



「過疎地でも実践できる園児募集施策」

やはり、園の見やすさを考えたときにInstagramは有効な広報媒体だと思います。当園は過疎地で若い夫婦もあまりおらず、広域からの集客など今後検討したほうが、とも考えているので、Instagramや公式ラインの活用は有効だと感じました。



「現在の取り組みの答え合わせにも」

保育業界の現状把握から課題まで、論理的でわかりやすい説明があり、課題解決のためのヒントを得ることができました。特に、公式ラインの活用の仕方が勉強になりました。当園でもHPの内容修正やスマホ対応型への移行などを行なっている最中であり、この方針で良いのだと認識することができました。本日は誠にありがとうございました。



【保育事業者向け】明日からできる！園児募集セミナー2024

全日 Web 開催

2024年 6月 5日(水)・10日(月)・19日(水)・25日(火)

申込み期限 6月1日(土) 申込み期限 6月6日(木) 申込み期限 6月15日(土) 申込み期限 6月21日(金)

13:00～15:00 ログイン開始 12:30～ ※全日程とも同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)／1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)／1名様

●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。

セミナー内容

第1講座

令和6年度保育業界の動向

令和6年度の保育業界全体の動向を解説し、今後保育事業者の皆様を意識していただきたいことについてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
子育て支援部

菊地 智也

第2講座

園児募集における短期戦略～入園までつなげる導線設計～

園児募集にあたってさまざまな施策が考えられますが、ただやみくもに施策に取り組むだけでは効果が薄いです。各施策をどのような目的で活用し、最終目標の入園までの導線設計をするかを実際の事例を基に解説いたします。

株式会社船井総合研究所
子育て支援部

塚本 実和子

第3講座

園児募集における長期戦略～保育の質を高めて選ばれる園に～

保育業界は新規開設ラッシュ・待機児童問題が落ち着き、保護者が園を選ぶ時代になっています。最大の差別化要素である「保育の質」を高めるために、実際に他園で行っている取り組みを紹介・解説いたします。

株式会社船井総合研究所
子育て支援部

菊地 智也

第4講座

明日から実践していただきたいこと

本セミナーを通して、ひとつでも多くのことを法人へ持ち帰っていただきたく思います。本講座では保育業界の状況を踏まえて、皆様に明日から実践して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
子育て支援部
リーダー

児玉 梨沙

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。

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/113855>

※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。TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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。



【保育業界向け】

明日から
できる！

園児募集 セミナー2024

2023年の出生数はわずか75.8万人・・・

出生数が
75万人台となるのは
2038年だと
推計されていた!?



15年早い人口減少に
対応するための
園児募集施策を
お伝えします。

＼ 園児募集が少しでも気になる方は、今すぐ中面をご確認ください！ ／

- ✓ 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・・・
- ✓ 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・・・
- ✓ 法人や園の取り組みに共感して、入園する人を増やしたい・・・
- ✓ 「第一希望」の園になりたい・・・

全日程
Web
開催

2024年 6月 5日(水)・10日(月)・19日(水)・25日(火)

13:00～15:00 ログイン開始 12:30～ 各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

参加
申込みは
こちらから！



主催



サステナブルな社会を築くために
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

【保育事業者向け】明日からできる！園児募集セミナー2024

お問い合わせNo. S113855

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。

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。)→ 113855

明日から取り組むべき、園児募集の戦略・戦術を“全て”伝えます！

出生数は75万人台へ。推計より15年早い到達！

厚生労働省は2月28日に、2023年の出生数が外国人を含む速報値で前年比5.1%減の75万8,631人だったと発表しました。また、2017年に国立社会保障・人口問題研究所が発表した「日本の将来人口推計」では、出生数が75万人台になるのは2038年とされており、推計より15年早く少子化が進んでいることがわかります。

保育業界は“衰退期”。「選ばれ続ける園」と「選ばれない園」の二極化が進む！

全国の保育園を見ていると、定員充足率が低い園は“情報発信”が不足しています。その場合、保護者が園のことを知る機会は、自治体からの紹介か、保護者同士の横のつながりの中に限定されます。しかし、定員充足率が低いことは自治体から公開されていますし、充足率の低い園は利用している保護者も少なく、保護者同士でも話題に挙がりづらくなるため、入園希望が増えるポジティブな要因が発生しません。つまり、「選ばれない園」は人口減少に伴い「より選ばれない園」となり、「選ばれ続ける園」との二極化が進むことになります。

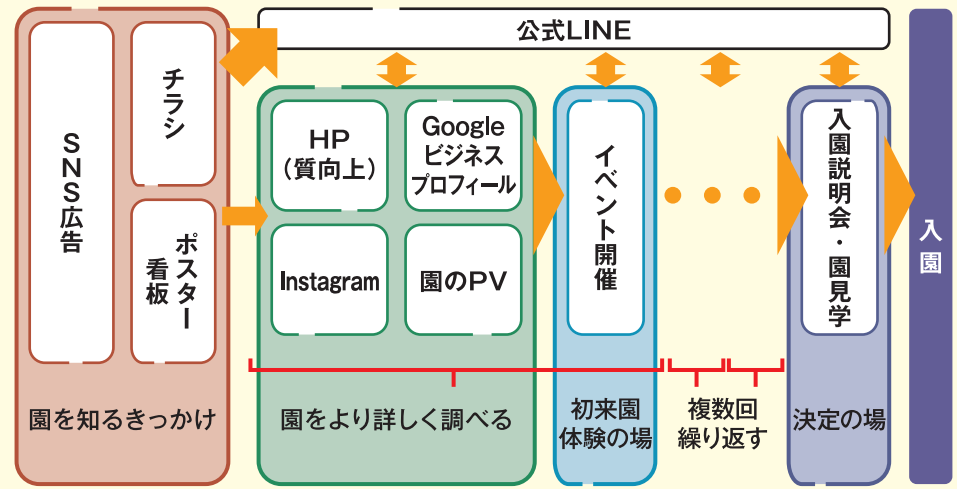
今のままではあなたも「選ばれない園」になってしまうかも・・・

「選ばれ続ける園」になるためにはまず園児募集をやり切りましょう

園児募集は「短期戦略」と「長期戦略」で考える

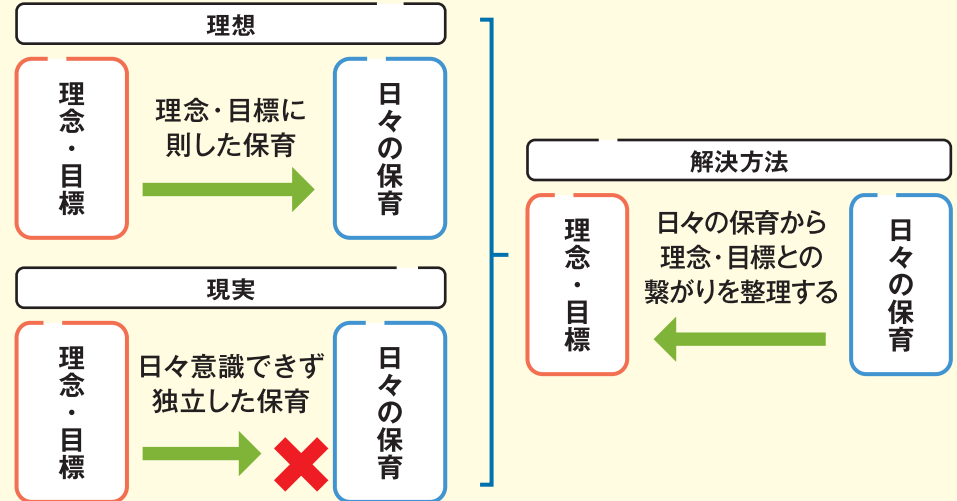
短期戦略

ツール整備や
情報発信力の強化、
入園までの
導線設計を行うことで
選ばれていく



長期戦略

“保育の質”を向上させ、
法人や園の
取り組み内容で
差別化することで
選ばれていく



セミナーでは下記を含む成功事例を一挙大公開！

株式会社在宅支援総合ケアサービス

事例1



LINE広告との
かけ合わせで
公式LINE友達数
1,123人



副社長 鴻巣 悟士 氏



事例2



2024年度
定員充足率
100%以上
理念に則した保育
実現への取り組み！



社会福祉法人小浜会

事例3



イベント
申し込みは
Instagram経由が
ほぼ
100%!



法人本部長 亀井 大樹 氏



株式会社創理共育

事例4

初めての
入園説明会で
14件申し込み
うち9件が
0歳児！



代表取締役 中島 理 氏