

Under50歳で今後の私立幼稚園、
認定こども園の経営方針にお悩みの皆様におすすめ

少子化時代に認定こども園・幼稚園が取り組むべき次の一手！

2023年4月
開設

開設わずか1年で利用者数45名超！

いまからでも
間に合う！

地域でも人気の民間学童の作り方！

利用者の
客単価3万円超

時流を捉えた
教育付き学童保育

SNSの
効果的な活用

- ▶ 地域密着型で“卒園児”、“外部生”を幅広く受け入れる
- ▶ “英語&プログラミング教育”で幼児～小学生まで一貫教育の実施
- ▶ Web&SNSのみで展開する外部集客
- ▶ ローコストで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 松本学園

理事長 松本 丈弘 氏

大阪府堺市にて、認定こども園（菩提幼稚園・菩提こども園しらさぎ）を2園、企業主導型保育所を1園、教育付き学童保育を2施設、グループ内の別法人にて放課後等デイサービスを始めた福祉事業を地域密着型で展開。2019年開園の菩提こども園しらさぎは、0歳児の入園希望者数が市内で1,2を争う人気園となっている。またアフタースクール事業を2018年度よりスタートしており、現在80名超の生徒が通う人気コンテンツに育て上げられた。そして正課活動で年少から「プログラミング教育」を実施するなど、これからの時代に必要な教育の実践も積極的に行われている。

全日程
オンライン
開催

2024年

9月9日・17日・24日

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！

13:00~16:00 (ログイン開始:
開始時刻30分前~)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

主
催

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. S117628

セミナー
情報を
スマホで！



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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



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。) →

117628

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！

- ☐ 次代の経営を担う2代目、3代目の若手の経営者
- ☐ 法人や園のブランド力を上げ、“園児募集にも繋げたい”とお考えの法人
- ☐ 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
- ☐ 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



▶ 上記の様な法人に対して、**永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事例を交えてお伝えいたします！

【事例法人：学校法人松本学園】

開設わずか1年で利用者数45名超！ 地域でも人気の民間学童に成長！

2019年度に開園したばかりの認定こども園にて、アフタースクール事業を昨年度より開設。開設わずか1年で利用者数が45名超に成長。また園での正課活動、課外活動でも英語、プログラミング教育を導入されており、これからの時代の教育に力を入れている。

✓乳幼児～小学生の教育や保育を包括的にサポートする「保幼小一貫モデル」の取り組みについて

✓アフタースクール事業が法人経営や園に与える影響について

✓プログラミング教育を始めとした「これからの時代に必要な教育」の正課活動、課外教室、アフタースクールでの実践についてなどについてお話しをいただきます。



地域における“エデュケーションセンター化とアフタースクール事業の導入について

今後、少子化が進む中で、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化)**」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や、またそれを進める第一歩としての「アフタースクール事業」の導入・開設、集客の方法やノウハウについて、事例を交えてお伝えいたします。



アフタースクール事業がもたらす 園や法人へのメリットとは！？



学校法人松本学園 理事長
松本 丈弘 氏

大阪府堺市にて、認定こども園（菩提幼稚園・菩提こども園しらさぎ）を2園、企業主導型保育所を1園、教育付き学童保育を2施設、グループ内の別法人にて放課後等デイサービスを始めとした福祉事業を地域密着型で展開。2019年開園の菩提こども園しらさぎは、0歳児の入園希望者数が市内で1,2を争う人気園となっている。またアフタースクール事業を2018年度よりスタートしており、現在80名超の生徒が通う人気コンテンツに育て上げられた。そして正課活動で年少から「プログラミング教育」を実施するなど、これからの時代に必要な教育の実践も積極的に行われている。

インタビュー

学校法人松本学園の これまでの歩み

私たちは、昭和53年4月に堺市で菩提幼稚園（本園）を開園以来、地域の幼児教育に力を入れてまいりました。

しかしながら、当法人でも凡そ10年前より、今後迫り来るであろう共働き世帯増加による保育ニーズと、少子化に備えて、「教育だけでなく、保育ニーズも捉え、かつ小学生をも対象とした事業」保幼小一貫教育への転換」を推進してまいりました。

具体的には「本園の認定こども園化」や「企業主導型保育所開設」、そして「本園での「卒園児対象の教育付き学童保育」になります。こちら学童保育は2018年度にスタートし、現在では1期生が中学生になっており、今では地元で老舗の民間学童となっています。

そのような中で、認定こども園の新園開設のお話をいただき、認定こども園菩提こども園しらさぎを2019年に開園する運びとなりました。



ただ、新園で歴史の無い菩提こども園しらさぎで、どのように園児募集を成功させるのかについては、大いに悩み検討を重ねました。

その結果、

「これからの時代と地域のニーズを踏まえ、教育内容の導入（正課でのプログラミング教育の実践など）」

「本園と同じく乳幼児から小学生までを教育・保育両面でサポートを行う保幼小一貫教育」を進める事となりました。

開園後、すぐにコロナ禍に入るなど紆余曲折はありましたが、幸い園児募集は比較的順調でした。

そして更なる園児募集強化や、子どもたちのサポートの強化、そして地域におけるブランド力向上のため、満を持して2023年4月に教育付き学童保育「BODAI Kidsmate」を開設するに至りました。



インタビュー

わずか開設1年で、
利用者数45名超を達成
できた理由とは？

その要因としては、3つの事を意識した結果だと考えております。

1つ目に、「地域の商圏やニーズ調査の結果を踏まえ、プログラムや料金設定を行った事」です。特に初年度は年長児が20名満たない園児数であったため、外部募集が必須でした。そこで船井総合研究所に地域の商圏調査なども手伝ってもらいながら、プログラムや料金設定を行いました。

2つ目に、「園の教育との継続生を持たせる事で、卒園児の誘導率を高めた点」です。園で重要視している教育を、そのまま継続して通える、習えるようにし、内部の誘導率を可能な限り高めました。



3つ目には「SNSやwebを活用した広報」です。紙媒体は活用せず、SNSを中心とした情報発信や、広告を行い、可能な限り地域での認知度向上や、リアルな学童保育の教育内容に関する情報を発信したことだと考えております。

インタビュー

アフタースクール事業は
園や法人にどのような
影響がありましたか？

アフタースクール事業を運営することによって、まず何よりも、子ども達の成長に長期間寄り添えるという点が、園にとって教育的な観点から大きいです。通常卒園すれば、園で習っていたこと、学んだことが途切れてしまうケースも多い中、学童機能が有ることで続けることが可能になり、幼児期から学んだことをベースに、よりスキルや能力を高める事ができます。

また、当園は現在堺市内の認定こども園・保育園の中で0歳児の利用希望数が1、2を争うほどいただいているのですが、やはりアフタースクール事業が有ることが選んでいただく上での、1つの要素ともなっています。



実際に、保護者が園見学に来られた際にも当園の説明をした際に「他の園よりも、長期間通わせることが出来るから、入園したい」と言うお声をいただきます。

このようにアフタースクール事業は、法人収入増に繋がる事以上に行うメリットが多数あると感じています。

インタビュー

今後の展望を
お聞かせください

今後も引き続き、アフタースクール事業のさらなる強化や展開を行い、もっと広く地域の方も受け入れてまいりたいと思います。

また同時に昨今の実情を踏まえ、児童発達支援事業や不登校支援などをはじめとする、福祉分野の事業強化も予定しております。

これからより一層、地域の子どもや保護者の方と1人でも多く、また永く様々な面でサポートや支援を行うことができる法人を目指し、邁進していきたいと考えています。

「地域の子ども・保護者の方々に 教育・保育・福祉の面で総合的な支援を」



【超少子化時代に、永続的かつ安定した法人経営の実現!!】 地域におけるエデュケーション化への第一歩を

●超少子化時代の中で、法人としてどのように「生き残り」を図るのか

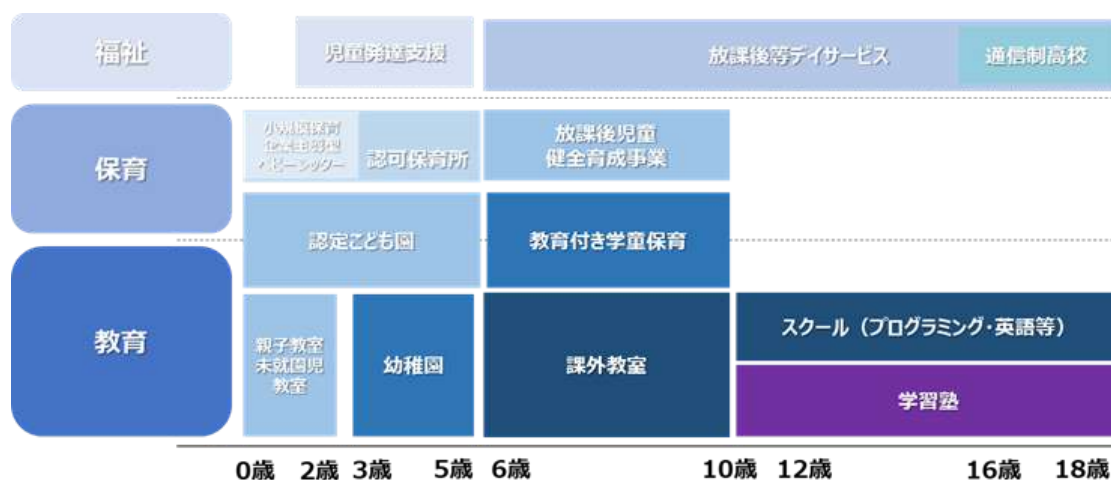


皆様もご存知の通り、少子化の進行で、地方における子ども人口の減少率は10年で20%や30%減というケースも少なくありません。また都市部でも既に減少傾向のエリアも多数見受けられます。

つまり、これまでの園児数を保つためには、年々地域におけるシェアを上げていくしかありません。それでやっと現状維持ですし、現実問題それも限界があります。

そのためこれからは、如何に地域における子ども向けの事業を幅広く展開し、結果的に園のブランド力や募集力強化にも繋げていくという発想を持っていたくことが「生き残り」を考える上で重要になります。

エデュケーションセンター化のイメージ図



●地域における教育・保育（＋福祉）領域において幅広い展開を

そこでは是非、生き残りを考える上で、法人として「地域におけるエデュケーションセンター化への着手」をご検討いただきたいと思います。

このモデルは上記の図の通り、本業である乳幼児を対象とした認定こども園や幼稚園等の事業を核として、卒園児を始めとする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。

このように幅広い事業展開を行うことで地域における0～18歳でのシェアを伸ばし永続的かつ安定した法人経営の実現に繋がります。そしてこのエデュケーションセンター化を進める上で、最も既存の事業と親和性が高く、かつ始めやすいのが「幼児・小学生向けのアフタースクール事業」となります。

まずは、

「幼児＆小学生向けアフタースクール事業」

から着手するのがベスト！

認定こども園 幼稚園がアフタースクール事業を行う

5つのメリット

メリット1

既存事業との親和性
が高く始めやすい

このモデルは、前述の通り皆様
「今まで行っていた事業の延長
線にあるもの」親和性の高いもの
であるということです。そのため、
全く違う分野のテーマでは無い
ことから始めやすいものであるとい
う点があります。

例えば小学生を例に採ると、園に
通う子ども達を卒園後も、教育と保
育両面で引き続きサポートしていく
と考えるとイメージしていただきや
すいと思います。

また既に対象者(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、比較的小規模なステップで
進めることも可能です。

メリット2

増加する学童保育
ニーズの取り込み

現在、少子化が加速度的に進行してい
るにも関わらず、実は「学童保育の利用
者数」は年々増加の傾向にあります。昨
年対比で、約7万人学童保育登録者が増
加しています。さらに、「待機児童者
数」は昨年対比で1000人増加と、今
も尚学童施設が不足している状況です。

その要因の1つが
「共働き世帯数割
合」の増加です。
現在の増減の推移
が続けば、学童保
育の需要に対し、
受け入れることの
できる施設が足り
なくなる事は明白
です。

◇学童保育登録者数(昨年対比)

145万人 8万人増加

◇待機児童数(昨年対比)

1万6千人 1千人増加

また地域によっては、学習や様々な習い
事、そして小学校へのお迎えなどを行う
民間学童がほとんど存在しないケースも
有り、民間学童が求められている地域も
有ります。

メリット3

法人を支える
第二本業化も可能

子ども人口の減少に比して、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」にする
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)でのモデルが多いた
め、制度に左右されないという強みがあ
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20
00万円〜3億円規模となります。また
比較的、低投資でスタートできる点も魅
力です。

メリット4 園に対し、教育面からフィードバック

2020年から教育改革がスタートし、「英語教育改革」や小学校における「プログラミング教育の必修化」など教育や、子どもたちに求められる能力が大きく変わってきています。

このようなこれからの時代に求められる教育などを、先行して小学生のアフタースクールや習い事などで導入し、その結果や教育効果等の一部を、幼児教育にもフィードバックすることも可能です。

特にプログラミング教育などは、まず小学生の習い事（課外教室）で導入しさまざまな検証や教育効果を図った後、幼児の課外教室や正課活動などに導入されたケースも多くあります。



また卒園児が継続的にアフタースクールや習い事などに通う事で、幼児期に習った正課活動や課外教室などの教育効果を、様々な観点から測ることも可能になります。

メリット5 ブランド力向上で園児募集にプラスに

アフタースクール事業を行うことで、多くのケースで在園児、卒園児の保護者満足が向上します。

そして同時に、乳児もしくは幼児から小学生まで安心して預けられる、また教育を受けられる園という評判、クチコミが生まれます。

結果、事業での収益増のみならず、本業である「認定こども園や幼稚園の地域におけるブランド力が向上」し、園児募集などにもプラスに影響していきます。まさに一石二鳥であるとも言えます。



当セミナーでゲスト講演いただく松本氏もこの「この事業を通して、ブランド力向上させ、いかに園児募集へのプラスに持っていくか」に最も重きを置かれておられますし、その戦略が功を奏している事例になります。

弊社お付き合い先でのアフタースクール事業の事例の一部をご紹介します

ケース①：（関東地区）延べ800名超の生徒が利用する教育付き学童保育や課外教室を運営する学校法人

認定こども園・幼稚園を運営する学校法人では教育付き学童保育を始め、幅広くスクール事業を展開されている。プログラミングは開校初年度に60名以上の入会を達成、またそろばん教室でも2年で60名の生徒数を達成している。また英会話教室においても自社運営で200名超の生徒が在籍。

ケース②：（四国地区）卒園児の3割が入会する教育付き学童保育や、生徒数100名超の英会話教室を運営する学校法人

四国地区にある認定こども園を運営する学校法人では、教育付き学童保育（4施設）や課外教室として英会話教室、プログラミング教室を自園で運営。英会話教室は園児の過半数が通い、そして教育付き学童保育は高単価にもかかわらず、卒園児が3割も継続するという成果を出されている。また非卒園児（外部生）の受入も積極的で、学童施設によっては外部生比率が内部生比率より高い施設も存在。

ケース③：（北海道地区）地域唯一の民間学童＆プログラミング教室として、150名超の生徒を抱える学校法人

2017年度にアフタースクール事業として教育付き学童保育や地域唯一のプログラミング教室を開設。現在では生徒数は150名を超え、小学校6年生まで子どもたちが通い続ける事業へと成長している。2023年4月より、地域に2拠点目の学童開設。そして2024年4月より地域の子どもを幅広く受け入れるプログラミング教室の開校。

本セミナーで学べる内容のほんの一部をご紹介します

- ✓ 少子化の中でも急拡大する「共働き世帯」対応ビジネスの実態について
- ✓ 急拡大する「認定こども園・保育園」の受け皿となる「教育付き学童保育」の事業のポテンシャル
- ✓ 学童保育参入の成功例と失敗例の違いについて
- ✓ 利用できる補助金・助成金の可能性について
- ✓ 社会勉強から習い事まで取り揃えた人気学童保育のカリキュラム！
- ✓ 通常の「学童保育」ビジネスの収益性における大きな弱点とは！？
- ✓ 船井総合研究所の提案する「スクール&学童保育」モデルが高い収益性を維持できる理由
- ✓ 自園のコンセプトと地域性に合わせた学童保育の最適な価格設定
- ✓ 高単価でも集まる「教育付き」学童保育のポイント
- ✓ 今の時代、子ども達に必要とされる教育コンテンツ
- ✓ 最新の英会話、プログラミング教育などのおススメコンテンツ紹介、委託業者・協力業者の選定と契約条件
- ✓ 教育付き学童保育の募集戦略や、入会率が上がる説明会集客について
- ✓ 立ち上げまでに必要な各種ツールの整備について
- ✓ 成功する人材の採用と研修、育成や園の人材活用について
- ✓ 小学生の指導のポイントや、子ども達の成果や実績の打ち出し方について
- ✓ アフタースクールに通っている園児の保護者の声
- ✓ 長期休暇時（夏休み、冬休みなど）における運営のポイントについて
- ✓ 立ち上げ2年目以降におけるスケジュールの組み方のポイントについて
- ✓ 入会に繋がる広報やクチコミ戦略について

	セミナー内容	講師
第1講座	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は！？ ・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	株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ 山口 雄大
第2講座 (ゲスト講演)	学校法人松本学園が取り組む、これからの時代の “乳幼児から小学生までの一貫した教育・保育モデル” ・中長期的な法人運営を考える上で、乳幼児から小学生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「保幼小一貫モデル」の取り組みについて ・80名超の小学生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 ・プログラミングや英語教育を始めとした「これからの時代に必要な教育」の正課活動、課外教室での実践について	学校法人 松本学園 理事長 松本 丈弘 氏
第3講座	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！ ・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 など	株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ 山口 雄大
まとめ講座	まとめ講座	株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ マネージャー 島崎 卓也

開催要項

日時会場

2024年9月9日
2024年9月17日
2024年9月24日

受講料

一般価格
(1名様) 税抜20,000円(税込22,000円)
会員価格
(1名様) 税抜16,000円(税込17,600円)

お申し込み方法

Webからのお申込はQRコードを読み込み、お申込サイトへアクセスいただくと簡単です！
※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。

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。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます！

お申込みHP URL
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117628>

全日程オンライン開催

・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
※祝日や連休により変動する場合がございます

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
ログイン開始：開始時刻30分前～

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
ログイン開始：開始時刻30分前～

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
ログイン開始：開始時刻30分前～

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に、右上検索窓に「117628」をご入力し検索ください。

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)
※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。