

講演内容&スケジュールについて

開催日時

2024年10月28日(月)

開催時間:10:00~13:00(受付開始:開始時間30分前~)
14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

申込期限 ・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もございます

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。 ※講座内容は同じです。ご都合のよい日時を選んでいただきお申込みください。

受講料

■ 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)

※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。
※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、中止させていただくことがございます。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兼ねますので、ご了承ください。

講座内容

第1講座

成果に繋げる園児募集の全体像

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 遠藤 めぐみ

一口に「園児募集」といっても、実行すべき施策は無数にあります。本当に成果に繋げるために取り組まなければならないことをお伝えします。

本講座の
見どころ

- ・園児募集の成果は「受入機能×広報力」で99%決まる ・集まる園と集まらない園との園児募集活動の違い
- ・口コミだけに頼るのはNG、保護者を惹きつける募集活動
- ・来年度の募集活動の成果を引き上げる!今から優先的に取り組むべき広報施策5選



第2講座

特別ゲスト講座

ゲスト講師 学校法人せいわのわ 理事長 山中 秀馬氏

学校法人せいわのわで実施されている園児募集の戦略論や方法論をお話いただきます。特に、令和5年度において途中入園者100名超を達成した募集事例は、全国の理事長・園長必見の内容と言えます。

本講座の
見どころ

- ・びっくり事例!令和6年度における途中入園者が**100名超!**
令和6年4月時点の総園児数 337名 ▶ 令和7年3月時点の総園児数**445名(+108人)**
- ・毎月、見学者や入園希望者を集め続ける圧倒的な広報力とその運用方法
- ・少子化でも法人を持続的に発展させる事業展開ノウハウ・来年度の募集活動の成果を引き上げる!今から優先的に取り組むべき広報施策5選



第3講座

地域から「本気で集める」募集活動とそのノウハウ

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージャー 島崎 卓也

少子化で園児募集の難易度は格段に高まっていますが、依然として集め続けている園や法人が実施している募集ノウハウを解説します。令和8年度募集に向けて実践いただきたい募集策を、ポイントを絞って一挙にお伝えします。

本講座の
見どころ

- ・園児募集は保護者からの第一印象で全て決まる!第一印象をグッと高めるポイント
- ・地域内で圧倒的に認知度を高めるための広報戦略 ・優先すべきは集団×個別、アフターコロナの説明会の企画
- ・長所進展で募集活動を有利に進める!地域に合わせた受入機能の作り方



第4講座

これからの園児募集と経営戦略に求められるビジョン

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージャー 島崎 卓也

本セミナーのまとめとして、成果に繋げる園児募集のために取り組むべき点と今後の時流を踏まえて経営において留意すべき点をお伝えします。

お申し込み方法

右記の QR コードを読み込み、お申込みください!
または船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp) にある右上の検索窓に『118732』を入力、検索ください。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118732>

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で検索してください。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)



認定こども園幼稚園事業者向け
来場型セミナー

1日限り開催!来場型セミナー

2024年

10/28(月)

船井総研グループ
東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

「少子化なのに」「年度途中なのに」
100名超が途中入園!

認定こども園・幼稚園の理事長に知ってほしい
地域から「**本気で**」集める

園児募集

令和5年度中に**途中入園100名超**を達成した
理事長が実際に登壇!**成果に繋がる募集事例**や
最新ノウハウについて語る**1日限り**の来場型セミナー

2022年の**出生数**が**全国最少**!高知県高知市に所在

令和5年度4月時点 グループ総園児数**337名**

たった1年間で
+108名

1年間後

令和5年度3月時点 **グループ総園児数445名**

ゲスト講師

学校法人せいわのわ
理事長
山中 秀馬氏



開催日時

2024年10/28(月)

①10:00~13:00(受付開始:開始時間30分前~)
②14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

※講座内容は同じです。ご都合のよい日時を選んでいただきお申込みください。※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。お早めにお申込みください。

認定こども園・幼稚園向け園児募集セミナー 2024

お問い合わせ No.
S118732

主催



サステナ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.] を入力してください)

118732



集まる園には
理由が
あった!

集まる「構造」と集める「施策」

この両輪を上手に回すことで**園児募集の成功確率**が飛躍的に高まります!



集まる「構造」に必要な3大要素

01 成長市場への注力

- 満3歳児入園の徹底強化
 - 3号認定の受入拡大
- 学級編成の見直し、定員設定の見直し



02 保護者ニーズを基にサービス強化

- 保育サービス充実(延長保育、病児保育、送迎、課外充実)
- 保育力の向上(カリキュラムマネジメント、教職員スキル向上)



03 保育力の向上(カリキュラムマネジメント、教職員スキル向上)

- スピーディーな広報の実践
- マネジメントラインの経営意識向上



集める「施策」に必要な3大要素

01 Web活用

- ホームページやランディングページの効果的な運用
- SEO対策で中長期的な認知度アップ
- コンバージョン(申し込み)を意識したランディングページ作成
- イベントに合わせたランディングページの活用



02 広報強化

- 投資発想での広告運用
- 対象人口を踏まえた地域選定による効果的なSNS広告運用
- Instagram/LINE/Facebook
- 屋外広告



03 法人デザイン刷新

- 外部パートナーの積極活用
- 園庭/園舎のデザイン
- 法人名称の変更



本セミナーでお伝えする内容の一部を公開いたします!

- ✓ 園児募集の成果は“**受入機能×広報力**”で99%決まる
- ✓ 集まる園と集まらない園との**園児募集活動の違い**
- ✓ **口コミだけに頼るのはNG**、保護者を惹きつける募集活動
- ✓ 来年度の募集活動の成果を引き上げる!今から優先的に取り組むべき**広報施策5選**



- ✓ 園児募集は保護者からの第一印象で全て決まる!
第一印象をグッと高めるポイント
- ✓ **地域内で圧倒的に認知度を高めるための広報戦略**
- ✓ 優先すべきは**集団よりも個別対応**!アフターコロナの説明会の企画
- ✓ **長所進展で募集活動**を有利に進める!地域に合わせた受入機能の作り方



本セミナーで
**学べる
ポイント**

- ▶ 本当に集めることができる募集策がわかる!
- ▶ 園児募集が成功している法人の特徴がわかる!
- ▶ 大きな投資をかけずに**すぐに取り組める実践事例**も紹介!

なぜこんなにも事例が集まるの?

全国幼稚園・こども園・保育園の事例データベースを
活用し、常に**最新情報**をアップデートしています!

当日はそこから
**選りすぐりの
事例を大公開!**