

園児募集 成功事例 30連発セミナー

第1講座

園児募集のトレンド

令和6年度園児募集トレンドを解説し、令和7年度の園児募集で皆様に意識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 福祉・保育グループ マネジメントチーム 菊地 智也



第2講座

園児募集成功事例 -情報発信-

園児を集めるためには、まず「情報発信」が必須です。情報発信を何を使って、どんな内容で、どのように進めるかのイメージがついておらず、足踏みしていませんか？全国の保育園の実際の取り組み事例を詳細に解説し、皆様の園ですぐに取り組める「情報発信」の方法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 福祉・保育グループ 事業開発チーム 塚本 実和子



第3講座

園児募集成功事例 -近隣園との差別化-

「情報発信」だけでなく、「近隣園との差別化」も保護者を選んでもらうためには重要です。全国の保育園の実際の取り組み事例を詳細に解説し、皆様の園ですぐに取り組める「近隣園との差別化」の方法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 福祉・保育グループ マネジメントチーム 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 福祉・保育グループ 事業開発チーム リーダー 児玉 梨沙



開催日時

2024年10月31日(木)

2024年11月5日(火) 12日(火)
21日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

お申込み
期日

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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

●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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119117>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119117」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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

「0歳児からの問い合わせが去年よりも減った…」
「期中入園者がこれまではもっといたはずなのに…」
「第一希望園として選んでももらえていない…」

そのようなお悩みをお持ちの園は**必見!**

園児募集 成功事例30連発 セミナー

保育専門の
コンサルタントが選ぶ 明日から実践してほしい**成功事例**

- ✓ **若手職員からベテラン職員も巻き込むSNS運営**
今や園児募集に欠かせないInstagramや公式LINEを3日坊主にならずに運営!
- ✓ **思わず来たくなる!月齢を細かく絞ったイベント開催**
「0歳〇ヵ月~〇ヵ月限定」というイベントで0歳児獲得につなげる!
- ✓ **保育理念や保護者対応方法が見える化**
職員1人1人の園に対する理解や保護者対応力が園児募集の明暗を分ける!
- ✓ **園の魅力が丸わかり!入園説明会資料**
当日の説明会資料のみならず、家で確認してもらえる「お土産」もポイント

オンライン
開催

2024年

10月31日

2024年

11月5日

2024年

11月12日

2024年

11月21日

13:00~15:00 (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。

中面に
成功事例が
目白押し!

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

園児募集 成功事例 30連発セミナー

お問い合わせNo. S119117

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。)

119117

ほんの一部だけ
ご紹介!

本セミナーでは全国の事例を もとに「厳選成功事例」をお伝えします

SNS

若手職員からベテラン職員も巻き込み、
いまや問い合わせのほぼ100%がSNS経由!

学校法人大乗学園 理事長 村中 祐邦氏

2年前まではInstagramもLINEも行っていなかったけれども、一念発起して職員全員と始動!

どの職員が投稿しても質が担保されるように研修とマニュアル整備、ダブルチェック体制の構築を徹底。いまや2園分の登録者はInstagramは900人、LINEは250人!日々の問い合わせの窓口。



イベント

月齢を絞った少人数イベントの開催で
1回あたり平均4名の0歳児が来園!

株式会社ほっとしばたケアセンター 代表取締役社長 遠藤 恵子氏

「誰でも参加OK!」というイベントの場合、門戸は広い一方で、この子の月齢で行っても良いのか?と保護者は不安になってしまうもの。

そこで、〇カ月～〇カ月と月齢を絞ったイベントを実施することで、対象は狭まるものの参加率はUP!より安心して参加できるので職員との会話も弾み、将来的な入園にもつながりやすい。



広報

初めての入園説明会で
14件申し込み&うち9件が0歳児!

株式会社創理共育 代表取締役 中島 理氏

長年保育園の事業者側からすれば当たり前のことも、園探しを行う保護者からすれば初めて知ることたくさん。

その1つ1つを丁寧に説明スライドやパンフレットへ落とし込むことで、他園との違いに気づいてもらえたり、自宅で家族と入園先について検討してもらうための「お土産」にも。



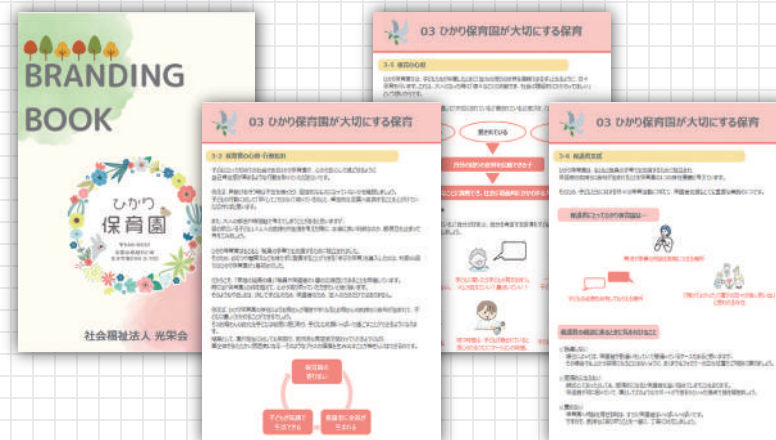
保育の質

保育理念や保護者対応法が見える化
保護者満足度向上&口コミ増加で入園率UPへ

社会福祉法人光栄会 理事長 池田 知子氏

どの職員でも同じ保育の質を担保できるように、法人が思う園運営で大切にしたいことや実際の保護者対応法をまとめた一冊の本を作成。

全職員が入職時に一冊ずつ手渡され、定期的に読み合わせやこの内容にもとづいた研修を実施。共通の保育の基礎を持ち合わせることで、長期的な園児募集につながる。



まだまだある！ セミナーでお伝え予定の全国 の成功事例の一部をご紹介します！

SNS

Instagramでイベント告知し、
月平均**15名参加!**定員充足率**95%**を達成!

イベントの告知や申し込みまでInstagramで完結。
「Instagramを見て参加しました」という新規参加者も多数!



SNS

電話でもメールでもない!未就園児
保護者とは**LINE**を活用し、**入園率UP**

「知らない電話は出ない」「仕事以外のメールは見ない」そんなイマドキな保護者とのやり取りに
おすすめのLINE。個別連絡も一斉連絡も可能なので、園主体の情報発信がいつでもできる!



HP

園の「当たり前」を魅力的に掲載!
定員充足率**100%**を継続!

これまでもこれからも、やはり一番見られる媒体がHP。いまやほぼ全園がHPを
持っているからこそ、構成や掲載内容によって問い合わせ数が大きく変わる!



広報

Googleマップを**上位表示**させ
定員充足率**100%**を達成!

Googleマップで園の様子や最新情報、特色を発信できることを意外と知らない方も多い
のでは?マップを見て園探しをする保護者も多いご時世、Googleマップの充実は必須!



社内体制

過去の**問い合わせ**を
徹底管理し、**入園率UP!**

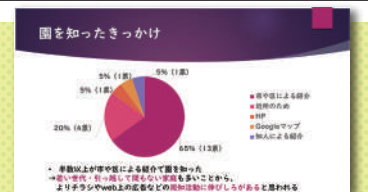
入園希望月もしっかり記載することで適切なタイミングで連絡が可能に。複数人で
更新ができるシートなら、どの職員が問い合わせ対応をしても情報の抜け漏れなし!

A screenshot of a spreadsheet used for managing inquiries. It has columns for 'お問い合わせ' (Inquiry), '対応' (Response), and '備考' (Remarks). The rows show various inquiries and their corresponding responses, with some cells highlighted in red.

現状分析

なぜ入園してくれた?を
分析して、**未来の入園者獲得!**

入園者や来園者に対して、「なぜこの園を知ったのか?」「住んでいるエリアはどこか?」「比較した園はどこか?」をアンケートすることで、入園対象となりうる層や打つべき施策が見えてくる!



お試し保育

イベント参加者には
特別チケットで保育体験!

イベントに参加してもらったは良いものの、入園につながらない…そんな時に必要なの
は実際の保育体験!一時預かりを行う園であれば、無料お試しチケットを渡すことも可能



保育の質

手ぶら保育で**口コミ&問合せ増加!**

他園との差別化になる保育内容の1つとして人気なのが手ぶら保育。途中退園が多い場合も、手ぶら
で来れるという利便性のある園であれば「他園になったら荷物が多いのか…」と転園防止にも。

事業付加

こども誰でも**通園制度**で
より早く**未就園児**とつながる!

未就園児の定期的預かりモデルを活用することで、保活よりもさらに前のタイミン
グで未就園児や保護者と接点を持てる。関係性を築くことで、自然と将来の入園に!



事業付加

児童発達支援も運営し地域に
おける**こども事業**の中核的存在に!

障がいを持つ児童に対する支援事業を法人として始めることで、一層地域において「こども
事業と言えば〇〇さん」という存在に。
療育のプロが法人に所属することになるので、園職員の負担軽減にも。

園児募集の方法はたくさんあります。
だからこそ、すべてを徹底的に行う園と
行わない園で大きな差が出てきています。

株式会社船井総合研究所
子育て支援部 福祉・保育グループ 事業開発チーム リーダー

児玉 梨沙



保育事業を運営される皆様、こんにちは。
本冊子を手にとっていただき、誠にありがとうございます。船井総合研究所の児玉梨沙と申します。

さて、本冊子では当日セミナーでお伝え予定の園児募集成功事例の一部分を掲載させていただきました。
いかがでしょうか？
「このようなことを行ないたいと思っていた」「そんな取り組みもあったのか」という方だけでなく、「もうすでにほとんど行なっているけれど、それでも園児が集まらない」という方もいらっしゃるはずです。
本セミナーはそのような方にもぜひご受講いただきたいものとなっています。

当社にも園児募集でお困りの事業者より、よくご相談をいただきます。
そんな中で、見事園児募集に成功する園とそうでない園の一番大きな違いは「徹底度合い」だと感じています。
前ページで掲載した通り、SNS等の普及により園児募集の方法はますます多様化しています。
だからこそ、それらすべてを徹底的に行う園と行わない園では大きな差が出ているのが事実です。

では、「徹底的に行う」とはどのようなことなのか。
ぜひ本セミナーを通して、全国の成功園の取り組みの広さや深さを感じて、明日からの園運営にお役立ていただきたいと心より願っております。

来年度こそは満定員を目指したい！
そんな園にお伝えしたい**セミナーの注目ポイント**

- ✓ **選ばれ続ける園になるために必要な情報発信**
SNS・Web広告・イベントなどを通して法人・園の魅力を入園する前からしっかりと伝えるために必要な情報発信について解説いたします。
- ✓ **自園に合った園児募集施策・スケジュール**
情報発信を最優先すべきか、近隣園との差別化に注力すべきかは園の状況によって異なります。それぞれのポイントや具体的な取り組み内容についてお伝えします。
- ✓ **明日から始められる園児募集実践ポイント**
セミナー受講後すぐに園児募集へ取り組み始めるためのポイントをお伝えいたします。

！ このような園はぜひご参加ください

- ◆ 今年の4月は満定員でスタートできなかった…
- ◆ 0歳児の問い合わせが減った…
- ◆ 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…

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！

「焦りから明日への一步を考えるきっかけに」

自園は公設民営の保育園であり、積極的に園児募集をしなくてもいい状況でした。ただ、ここ数年定員数を割っていることもあり、危機感を持ってセミナーに臨みました。セミナーを通して、社会状況の著しい変化により、**保護者から『選ばれる園』になるために**、今何をすべきか、将来の為に何をすべきかを理解できました。実践するために、園内・社内で話し合い、取り組んでいきたいです。



「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した。当園は過疎地で若いご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。

「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。

