

講演内容 & スケジュールについて

開催日時

2025年**3/26**(水)・**28**(金)・**4/1**(火)・**2**(水)

開催時間:13:00~15:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

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

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。ただし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。
※本セミナーは、セミナーの特性上、千葉県松戸市に拠点のある法人のご参加はお断りさせていただきます。
※本セミナーは、2025年1月に船井総研東京本社で開催したセミナーの録画配信です。

受講料

■ 一般価格(1名様)

税込**22,000**円(税抜20,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込**17,600**円(税抜16,000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。

第1講座

変化の時代を乗り越えるために今考えたいこと

株式会社船井総合研究所 こども園・幼稚園チーム 遠藤 めぐみ

少子化・共働き世帯の増加に伴い、保護者の価値観は細かに変化しています。園経営を守り抜くためにきちんと押さえておきたい「時流・動向」について解説いたします。

本講座の見どころ ① 園児が「集まる園」と「集まらない園」の違い ③ 園児募集の成果は「受入機能×広報力」で99%決まる
② 変わる保護者の価値観と行動様式



第2講座

ゲスト講座 みやこ幼稚園の歩み～保護者志向による園経営～

学校法人叡智学園 理事長 柳内 和幸氏

入園者28名減少の翌年、入園者34名増加のV字回復を達成!以降7年間入園者100名越えを達成された経営手法をお話いただきます。

本講座の見どころ ① 保護者志向による園経営 ③ 19クラス展開する0～2歳児教室
② 送迎保育ステーションの開設 ④ 保護者の行動様式に合わせた入園説明会



第3講座

募集力UPのために実践いただきたいこと

株式会社船井総合研究所 こども園・幼稚園チーム 遠藤 めぐみ

少子化が進むエリアであっても、「保護者志向」を大切にすることで募集を上向きに改善できている園があります。その成功の秘訣を解説いたします。

本講座の見どころ ① 保護者ニーズに合わせた説明会実施による募集改善事例 ③ Instagram広告の活用による募集改善事例
② 受け入れ機能の見直しによる募集改善事例 ※その他、全国の令和6年度園児募集事例をお伝えさせていただきます。



第4講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 こども園・幼稚園チーム リーダー 高橋 叡功

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。



入園者28名減少の翌年、**34名増加**の
V字回復達成! さらに2018年以降、
毎年入園者**100名**を達成!

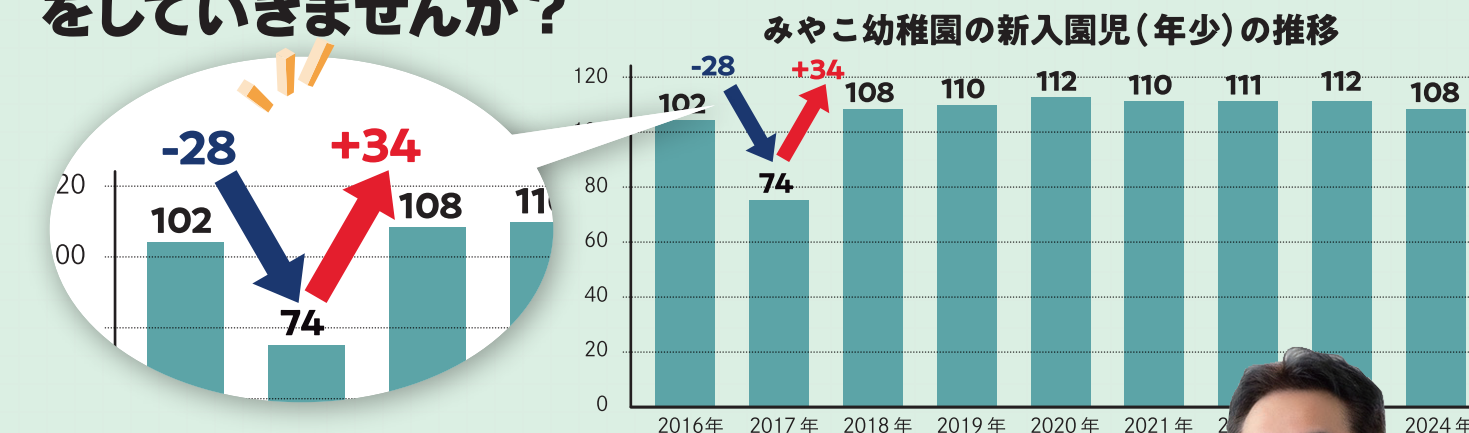
ご好評につき、
**オンライン
開催決定!**

保護者
志向で

園児数

V字回復

厳しい時代にあっても歴史ある園を**“守り抜く”**経営
をしていきませんか?



本セミナーで
お伝えしたいこと

- 01 今、園経営に“保護者志向”が必要な理由
- 02 園児が安定して集まり続けているみやこ幼稚園の取り組み
- 03 少子化時代に募集好調な園が実践していること

特別ゲスト講師
プロフィール

学校法人叡智学園 理事長。東邦大学理学部分子医学部門准教授。
千葉県松戸市にてみやこ幼稚園を経営。考える力を養う独自の教育「叡智教育®」
を園の特色とし、毎年入園者100名超えを達成。

特別ゲスト講師

学校法人叡智学園
理事長 柳内 和幸氏

お申込みはこちらからお願いいたします!

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 ページよりお申込みいただけます。

※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

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125207>

※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。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

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

お問い合わせ No. S125207



オンライン
セミナー
開催日時

2025年**3/26**(水)・**28**(金)・**4/1**(火)・**2**(水)

開催時間: 全日13:00~15:30まで(ログイン開始: 開始時間30分前~)

【オンライン配信】保護者志向で園児数 V 字回復セミナー

お問い合わせ No.
S125207

主催

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.] を入力してください)

125207



集まる園には
理由が
あった！

“保護者志向”の視点で園経営を常にバージョンアップ

いろいろな努力をしているがいまいち園児募集の成果が出ていない園…。
共通項は“保護者志向”の欠如だった！



“保護者志向”による園経営事例8選

経営事例 01 情報発信のバージョンアップ

- ▶ ホームページの導線見直し(見学・イベント申し込み)
- ▶ スマートフォン対応ホームページへのリニューアル
- ▶ チャットボットの導入
- ▶ 各種SNSの特徴を活かした発信



経営事例 02 入園説明会のバージョンアップ

- ▶ 入園説明会の開催時期見直し
- ▶ 個別見学会の複数開催
- ▶ 共働き世帯向け説明会の開催(土曜日・平日夜)



経営事例 03 未就園児教室のバージョンアップ

- ▶ 利用ニーズに合わせた複数コースの設定
- ▶ 共働き世帯向け土曜日教室
- ▶ 担当職員による入園相談会の実施



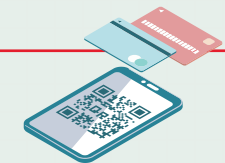
経営事例 04 共働き世帯対応のバージョンアップ

- ▶ 預かり保育の拡充
- ▶ 預かり保育の料金見直し(計算の手間を減らす)
- ▶ 預かり保育×習い事の利便性向上



経営事例 05 集金方法のバージョンアップ

- ▶ 料金の明瞭化
- ▶ 現金集金の取りやめ
- ▶ クレジット決済・QRコード決済への対応



経営事例 06 お問い合わせ方法のバージョンアップ

- ▶ 電話のみの体制からの脱却
- ▶ 公式LINEやホームページお問い合わせ欄の設置
- ▶ 在園児とのやり取りはICTに一本化

経営事例 07 書類のバージョンアップ

- ▶ 手書き資料の削減(デジタルアンケート・デジタル願書)
- ▶ ホームページから資料様式を印刷

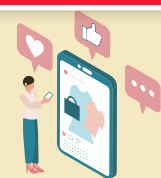
経営事例 08 入園制度のバージョンアップ

- ▶ 優先入園の明確化(弟妹・未就園児教室・連携園)
- ▶ 満3歳児入園の拡充



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**
- ☑ 2024年度の募集活動を終え、見えてきた**園児募集の“傾向”と“対策”最新版**
- ☑ 次年度の募集方針を決定する前に捉えるべき
“**変わる保護者の価値観や行動様式**”



- ☑ “保護者志向”で**園経営をバージョンアップ**させた具体事例
- ☑ **大きな投資をかけずに**認知度を高める**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企画
- ☑ 募集力UPには**自園と競合園との“立ち位置把握”**が必須



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！**