

【幼稚園・こども園向け】園児募集アップデートセミナー 2025

開催日時

2025年6/30(月)・7/4(金)・15(火)・23(水)

開催時間:全日13:00~15:00 (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。

金額

■ 一般価格(1名様)

税込 11,000円(税抜 10,000円)

■ 会員価格(1名様)

税込 8,800円(税抜 8,000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。

講演内容

第1講座

園児募集をアップデートする上で押さえていたい考え方

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

園児募集に成功している園では「時流適応」していることが共通しています。この「時流適応」とは、社会全体の動きに合わせて、柔軟にやり方を変え、保護者や子どものニーズに応え続けることを言います。本講座では、園児募集をアップデートさせるために、知っておいていただきたい大切な考え方について、お話しさせていただきます。

本講座のポイント
・保育ニーズの強いエリアと教育ニーズの強いエリア
・個別対応を求める保護者
・二極化が進む幼稚園経営
・幼稚園の「常識」は世間の「常識」か?

第2講座

6タイプ別!成果に繋げる園児募集アップデート術

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

園児募集を成功させるための方法はたくさんあります。そこでありがちなのは「どんな対策があるか」や「他園の成功例」ばかりを見てしまって「うちの園の場合はまず何をすれば良いか?」を議論できていないということです。本講座では、園児募集における状況を6つのタイプに分け、それぞれのタイプに合わせた具体施策をお話しさせていただきます。

本講座のポイント
・園経営における潜在的なニーズとは?
・顧客育成を意識した未就園児教室
・園児が集まる理由・集まらない理由の言語化
・園児募集における3C分析

第3講座

これからの時代に園を守り抜くため必要なこと

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

どの地域においても「廃園」や「閉園」が珍しいことではなくなってきました。そのような時代で、これからも園を守り抜くために必要なことをお話しさせていただきます。

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

一橋大学大学院経済学研究科修了後、株式会社船井総合研究所に入社。大学院在籍中は公共経済学・財政学や行動経済学を専門にする。入社後は在学中で培った調査・分析能力を駆使して、施設型給付幼稚園・認定こども園移行サポートや、オンラインも併用した園児募集計画策定・実行支援をはじめとする、主に学校法人立の幼稚園や認定こども園への経営全般のコンサルティングに従事している。細やかな数値分析を基にしたコンサルティングスタイルを得意としていて、その精度には定評がある。近年では中期経営計画策定・実行支援のコンサルティングサービスも提供をしている。



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

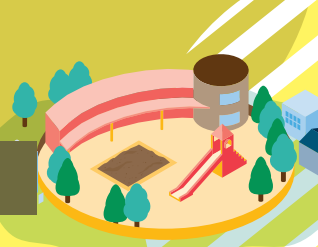
首都大学東京(現・東京都立大学)で教育学を専攻。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。在学中は、民間児童保育施設の学生スタッフとして、小学生やその保護者と関わってきた。入社後は、HR支援部にて新卒採用や中途採用、若手社員の育成・研修などのマネジメント領域に携わった後、保育教育福祉支援部へ配属。現在は、幼稚園やこども園、保育園のコンサルティングを中心に従事しており、経営者に寄り添い、伴走することを大切にしている。



お問い合わせNo.S129212

園児募集、毎年同じことを

ただ繰り返していませんか?



全国から参加OK!
オンライン
セミナー

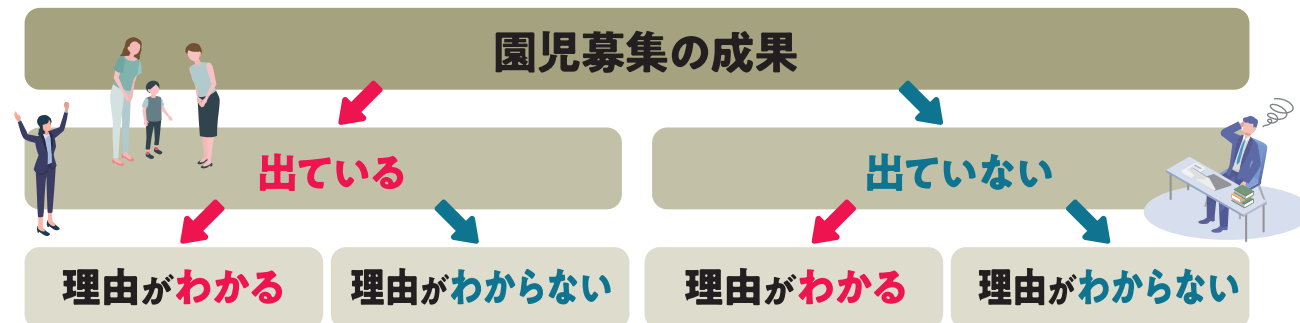
幼稚園・認定こども園向け

園児募集 アップデートセミナー 2025

我流でやってきた園児募集

今さら聞けない「園児募集ってどうやればいいの?」
「他の園はどうしているの?」にお答えするセミナー

成功のカギは「園の現状に合った戦略を策定すること」
あなたの園はどんな状況ですか?



詳しくは中面をご覧ください▶

【幼稚園・こども園向け】園児募集アップデートセミナー 2025

お問い合わせ No.
S129212

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)

129212



コンサルタントの紹介

お申込方法

右記の QR コードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
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
『129212』を入力、検索ください。

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129212>

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。

お問い合わせ

募集を成功
させるために!

「園児募集は何をやることが正解ですか?」と問う前に、
「自園はどのような状況か」をきちんと説明できなくてはなりません。



6タイプ別 成果に繋げる園児募集アップデート術

タイプ01 成果が出ている×その理由がわかる

"トップのセンス"での園児募集から脱却を!

- ▶ 募集の仕組化
- ▶ 園児募集マニュアル作成
- ▶ 次世代への継承/成果の理由の明文化
- ▶ 保護者対応力のルール化



タイプ04 成果が出ている×リピーターへの引き上げができていない

子ども・保護者にとって"居心地の良い"場所づくりを!

- ▶ 子育て支援担当職員の選定
- ▶ 保護者がホッとできる空間演出
- ▶ 利便性の強化(申し込み方法・連絡方法)
- ▶ 飽きさせないコンテンツの検討



タイプ02 成果が出ている×その理由がわからない

歴史ある教育理念・方針の"再言語化"を!

- ▶ 保護者や職員へのヒアリング
- ▶ 新たなミッション・ビジョン・バリューの策定
- ▶ 自園の強み分析/再言語化



タイプ05 成果が出ている×リピーターが入園に繋がらない

入園してほしい"保護者像の明確化"を!

- ▶ ターゲットの見直し
- ▶ 教育保育内容の再整理
- ▶ 入園しやすい構造への転換(1・2歳児付加、預かり保育強化)



タイプ03 成果が出ている×未就園児の名簿数が足りていない

企画・広報の量を"圧倒的に増やし"勝負を!

- ▶ 個別見学会の効果的な開催
- ▶ SNS広告を使った潜在顧客への広報
- ▶ UIを意識したホームページのリニューアル
- ▶ 職員自ら行うチラシポスティング

タイプ06 成果が出ている×その理由がわからない

園の内側・外側双方から"徹底した情報収集"を!

- ▶ 未就園児の数値整理/分析
- ▶ 自園の商圈範囲調査
- ▶ マーケットリサーチ
- ▶ 保護者アンケートの実施



本セミナーでお伝えする
内容の一部を
公開いたします!

- ☑ 二極化が進む幼稚園経営の実態
- ☑ より"個別対応"を求めるようになった保護者
- ☑ 幼稚園の「常識」は世間の「常識」か?
- ☑ 園児募集における"園側"の潜在的ニーズ

- ☑ 園児が集まる理由・集まらない理由の言語化
- ☑ 集客を意識した未就園児教室と顧客育成を意識した未就園児教室
- ☑ 保護者に園を選んでもらうための意図を持った"演出"
- ☑ このような時代であっても園児数V字回復に成功した募集事例

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!