

次代の認定こども園・私立幼稚園、保育園の経営を担う  
みなさまにおすすめ

今からでも間に合う！法人や園が絶対に取り組むべき次の一手！

民間学童  
立ち上げ最新事例

わずか2年で利用数150名超！

地域に開かれた、人気民間学童の開設秘話大公開！

地域・地元での  
ブランド力向上

時流を捉えた  
教育付き学童保育

Web&SNSの  
効果的な活用

- ▶ “卒園生”、“地域の外部生”を幅広く受け入れる
- ▶ “最新のSTEAM教育”で幼児～小学生まで一貫教育の実施
- ▶ Web&SNS中心に展開する外部への広報や集客
- ▶ 産学連携で子どもたちに特別な体験や学習を提供

特別インタビュー

学校法人蓮光学園 パドマ幼稚園

理事長 秋田 光彦 氏 主査 齋藤 佳津子 氏

長らく大阪都心において、園児400人を超える人気園としてその地位を確立。  
近年では、在園、卒園生に限らず、地域の子どもたちを幅広く教育・保育の両面から支援していくPEC (PadomaEducationCenter) を設立。様々な教育機会の提供や、産学連携での活動や取り組みも積極的に実施。「地域社会に開かれ、地域社会に求められる教育機関」を創り、永続的な法人運営・経営を目指されている。

オンライン  
開催

2025年  
8月6日(水)・26日(火)・9月10日(水)・30日(火)

13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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!

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.S130132

主催

サステナブルな成長を促す。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。) → 130132

# 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
- 活用していない土地や物件をお持ちの法人
- 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：学校法人蓮光学園】

## 開設わずか1年でのべ利用者数150名超！ 地域でも人気の民間学童に成長！

大阪の老舗かつ人気幼稚園が、アフタースクール事業を2024年に開設。開設わずか2年でのべ利用者数が150名超に成長。また幼稚園の課外教室の運営や集客の見直しにより、利用者数が約150%増に。

- ✓ 幼児～小学生までの子ども達の教育・保育を包括的にサポートしていく「幼小一貫モデル」の取り組みについて
- ✓ 地域に開かれた（非卒園生をも受け入れる）民間のアフタースクールを運営する目的や理由とそのポイントについて
- ✓ STEAM教育を始めとした「これからの時代に必要な教育」の導入とその実践について
- ✓ 園の課外教室に力を入れるべき理由

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、全国的に少子化が進む中で、従来の「幼稚園や認定こども園を運営する法人」という形から脱却し、

「**地域における教育・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法人の永続的な経営を考える上で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を通じて より地域社会に開かれた園・法人へ



学校法人蓮光学園 パドマ幼稚園

理事長 秋田光彦 氏

主査 齋藤佳津子 氏

長らく大阪都心において、園児400人を超える人気園としてその地位を確立。近年では、在園、卒園生に限らず、地域の子どもたちを幅広く教育・保育の両面から支援していくPEC (PadomaEducationCenter) を設立。様々な教育機会の提供や、産学連携での活動や取り組みも積極的に実施。グループである宗教法人應典院とも連携し、「地域社会に開かれ、地域社会に求められる教育機関」を創り、永続的な法人運営・経営を目指されている。

## インタビュー

### 学校法人蓮光学園の これまでの歩み

私たちは、昭和28年4月に大阪市天王寺区で大蓮寺境内にパドマ幼稚園を開園以来、70年に渡り地域の幼児教育に力を入れてまいりました。大変ありがたいことに、今日に至るまで多くの保護者の方々からのご支持をいただき、現在も400名を超える園児のお子さんが通われています。

しかしながら、時代の流れとともに、教育ニーズの変化や少子化、共働き世帯の増加、また保護者層の変化など、園を取り巻く環境も近年大きく変化してきております。そのような中で今後も永続的に子どもたちにより良い教育を提供し、支持され続ける園や法人になるためにどうすべきかをここ数年思案してまいりました。

そのような中で、辿り着いた結論が、「より地域社会に開かれた園・法人」より多くの方に様々なバリエーションを提供し求められる園・法人」になる事でした。

元々がお寺の幼稚園からスタートしたということもあり、ある種の「現代の寺子屋」として地域のありとあらゆる年齢のお子さんを受け入れていき、1人1人のお子さん、またそのご家庭と永いお付き合いをしていきたいと考えました。

また以前よりお寺においても、地域の終活、芸術活動の支援等も行ってきたため、その理念を学童期・青年期でも実現したいと考えました。

その結果、

「まずは、卒園児を含めた地域の子ども達の学童期を、質の高い教育と保育で支えるアフタースクールの開設」  
「アフタースクールへの接続強化なども含めた園の課外教室の強化」  
を推進することに決まりました。

その後2022年より開設検討の準備に入り、2024年度4月にSTEAM教育を軸とする「これからの時代に必要な教育」を取り入れた「PEC (パドマエデュケーションセンター)」を開校しました。またPECでは地域の様々なNPO法人の方などのお力添えもいただき、「探究パートナーズ」という形で各分野のプロの方にご指導いただく「ここでしか受けられないプログラム」が有ることも特徴です。

Padoma Education Center  
パドマエデュケーションセンター

# PEC



## インタビュー

わずか開設2年で、のべ利用者数150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等も踏まえ、プログラムの検討や料金設定を行った事」です。比較的地域の教育レベルが高く「選ばれるアフタースクール」を作る上でも必須でした。そこで船井総合研究所のサポートも受けながら、プログラムや料金設定を行いました。

2つ目に、「園の“色”を残しつつも、外部生が通いやすい内容・プログラムの設定」です。園や法人で重要視している教育の考えやプログラムは導入しつつも、外部生も通いやすい、通いたいと思ってもらえる環境設定やプログラム設定にも腐心致しました。

3つ目には「SNSやWebを活用した広報・集客」です。紙媒体はほぼ活用せず、SNS・Web中心の情報発信や、広告を行いました。

共働き世帯の増加で、保護者の方が教育に関する情報もWeb・SNSから入手する時代になったため、Web・SNSでの広報戦略の重要性は増しています。



## 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、卒園生中心に幼児から学童期の子どもの発達がより具体的に学べたことが、園にとって教育的な観点からも大きいことです。園で習っていたこと、学んだことをベースに、アフタースクールでよりスキルや能力を高め、それが目に見える形で表れるのも魅力の1つです。

また、当事業が地域における幼稚園の知名度や求心力をより高めています。

「パドマ幼稚園に通わせると小学生までサポートしてくれる」との入園検討されている方のお声や、「PEC経由で幼稚園の存在を知った」とのお声などブランド力の向上にも確実に繋がってきています。

そして当事業で「職員の意識の変化や成長」も見られます。幼稚園との人事交流や人事異動の結果が残せた事や、PEC職員中心に「数字意識・広報・集客」等の考え方や意識づけが徐々に園全体に浸透してきています。加えて長時間の教務プログラム立案・運営を通し、職員の積極性や主体性を育み、「自信」に繋がっています。

このようにアフタースクール事業は、法人収入増は勿論ですが、それ以上に相乗効果やメリットが見られる点も魅力的だと感じています。



## 「地域社会における子どもを含めた全ての人々の教育・保育・福祉・芸術の総合支援拠点へ」

## インタビュー

今後の展望をお聞かせください

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、地域の様々な年齢のお子さんを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、療育や不登校支援、高齢者のケア等の福祉分野、そして芸術活動支援の事業強化も予定をしております。

今後もより一層、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。



「今からでも間に合う！法人や園が絶対に取り組むべき次の一手！」  
 地域に  
 おける **エデュケーション化への第一歩を**

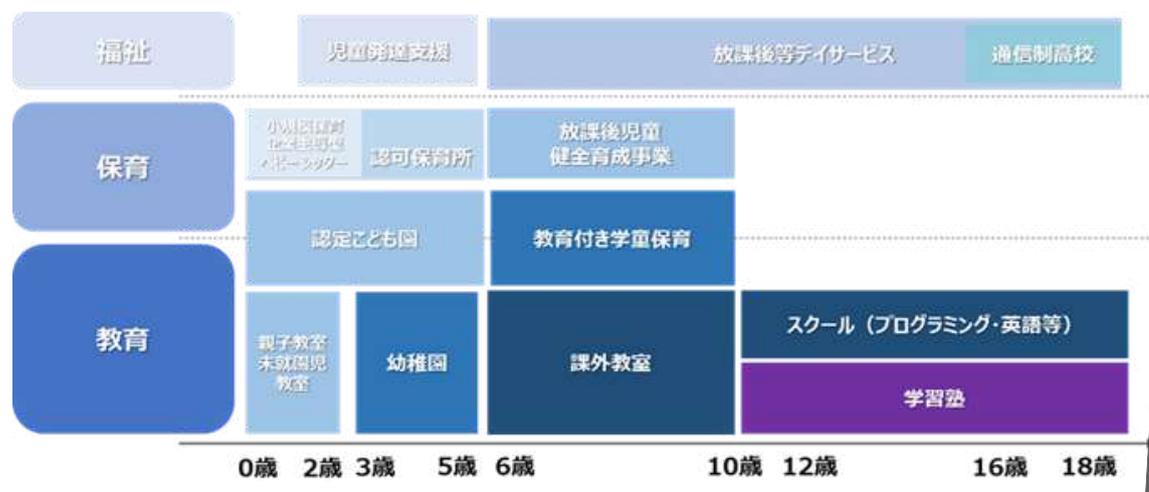
●超少子化時代の中で、法人としてどのように「生き残り」を図るのか



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、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だくことが「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えます。

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 幼稚園等がアフタースクール事業

を行う



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、前述の通り皆様が「今まで行ってこられた事業の延長線上にあるもの」親和性の高いものであるということ。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とると、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6万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。



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あり、民間学童が求められている地域もあります。

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う、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2000万円〜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。

このように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）で導入し様々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ただくため、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秋田氏、齋藤氏もこの「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。

## 弊社の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）のべ1,000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。そして現在、教育付き学童保育や課外教室において幼児から高校生までのべ800名超の生徒が通う、地域において欠かせない事業へ成長。保幼小一貫教育に取り組み、法人としての園としての価値やブランドの向上を推し進めている。

### 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120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、のべ利用者数150名超の学校法人

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校。人口10万人未満の地方都市の中で、現在では生徒数はのべ150名超で、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すすめコンテンツ紹介、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	<p>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！？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	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)	<p>パドマ幼稚園を運営する学校法人蓮光学園が取り組む、「地域に開かれたこれからの時代のアフタースクール（習い事・学童）事業モデル」について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中長期的な法人運営を考える上で、幼児～小学生までの子ども達の教育・保育を包括的にサポートしていく「幼小一貫モデル」の取り組みについて</li> <li>・地域に開かれた（卒園生に限らず、非卒園生も受け入れる）民間のアフタースクールを運営する目的や理由とそのポイントについて</li> <li>・アフタースクール開設後、2年で小学生が利用者数のがべ約150名になった理由とは</li> <li>・STEAM教育を始めとした「これからの時代に必要な教育」の導入とその実践について</li> <li>・園の課外教室の利用者数が、1年で昨対約150%増を達成したポイントとは</li> </ul>	学校法人蓮光学園 理事長 秋田 光彦 氏 主査 齋藤 佳津子 氏
第3講座	<p>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！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・成功事例、導入事例紹介</li> <li>・収支構造の事例紹介 等</li> </ul>	株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ 中川 悠里
第4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 山口 雄大

## 開催要項

全日程オンライン開催

お申し込み：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

日時会場

2025年 8月 6日 水

2025年 8月 26日 火

2025年 9月 10日 水

2025年 9月 30日 火

開始 終了  
13:00 ▶ 16:00  
ログイン開始：開始時刻30分前～

お申込方法

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」にて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！

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に、右上検索窓に「130132」をご入力し検索ください。

お問い合わせ  
HP URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130132>

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