

開催概要

東京会場

2026年
2月12日(木)

申込
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

講座
時間

14：00～17：00
受付開始：開始時間30分前～

会場

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

大阪会場

2026年
2月13日(金)

申込
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

講座
時間

14：00～17：00
受付開始：開始時間30分前～

会場

船井総研グループ
大阪本社
サステナグロース
スクエアOSAKA

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。
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場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払
いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込方法

右記QRコードまたは
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/135344> からどうぞ



お問い合わせ

船井総研セミナー事務局 Email: 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。
※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。
【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

講座 講座の内容

第一講座

幼保業界の採用市場

現在の幼保業界における採用市場の全体像を詳細に分析します。有効求人倍率の動向、求職者の価値観の変化、今の採用トレンドについて解説します。自園の採用活動を客観的に評価し、効果的な戦略を立てるための土台を築きます。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 リーダー 高橋 勲功



第二講座

【特別講座】自園にあった学生を選ぶための新卒採用手法

新卒採用は、貴園の未来を創る重要な投資です。本講座では、学校法人チルド学園の岩井学氏にご講演いただき、「自園にフィットする学生を選ぶ」ための具体的な手法を体系的にご紹介します。
合同説明会から毎年10名以上の見学者を誘導し、その中から共に働きたいと思える人材を採用するためのノウハウについて解説いただきます。

学校法人チルド学園 理事長・副園長 岩井 学氏



第三講座

改めて抑えたい採用活動の基本

採用活動の質は、貴園の成長を左右します。本講座では、成功に不可欠な基本を再確認。採用活動とは具体的に何をすればよいのか？採用活動をするうえで基本となる手法から応用まで網羅的に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 リーダー 居村 朋哉



第五講座

まとめ講座

明日からできる採用活動について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 グループマネージャー 島崎 卓也



合同就職説明会の「いろは」を一切守らず
費用をかけずに毎年3名ずつ採用し続ける園の取り組み

合同就職説明会 攻略セミナー

ポイント① エプロンではなくジャケットを着て参加する

ポイント② 具体的な説明に入る前に名刺を渡し挨拶をする

ポイント③ 話しかけやすい雰囲気先生の担当にする

ゲスト講師

講師プロフィール

学校法人チルド学園 理事長・副園長 岩井学氏
信州大学工学部電気電子工学科卒業、車載の電子基板設計に携わり、その際に新入社員教育やリクルート活動にも従事。祖母の病を転機に祖母が設立した学校法人チルド学園に入職。副園長に就任後は幼稚園からこども園に移行すると共に園舎を改築するなど、より良い保育環境の構築に尽力している。

主催

【幼稚園・認定こども園向け】教職員採用セミナー

お問い合わせNo. : S135344

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

〒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

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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「135344」をご入力下さい)



135344

合同就職説明会では採用できないとあきらめていませんか？

合同就職説明会だけで教職員を採用するノウハウをお伝えします！

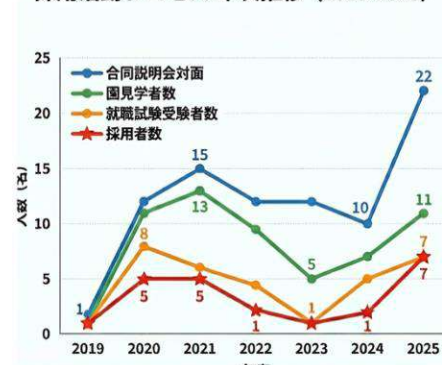
東京大阪
来場開催

〔ゲスト講師の特徴〕

愛知県名古屋市で
幼稚園型認定こども園1園
児童発達支援事業所
放課後等デイサービスを運営。
新卒では一般企業で就職後、祖母の
体調不良で園に就職
前職の経験を生かして
教職員採用を実施



採用活動プロセス 年次推移 (2019-2025)



2025年 採用ファネル (成果)



このような方々にお勧めのセミナーです

- ✓ 合同就職説明会に参加しているが採用できていない
- ✓ 合同就職説明会のやり方を見直したい
- ✓ 採用のほとんどが紹介会社経由になっている
- ✓ 採用経費が年間100万円以上かかっている
- ✓ 採用してもすぐに退職してしまい悩んでいる
- ✓ 園の理念や考え方にあった人を採用したい
- ✓ 合同就職説明会における対応方法を知りたい

合同説明会からの「**園見学誘導**」が採用成功のカギ！

昨年対比で採用数**3.5倍**！「**選ばれる園**」になるための**採用戦略**

学校法人チルド学園 採用成功事例

採用活動の何を変えて成功しましたか？

2019年頃は求人票や紹介会社頼みの受身な採用で、早期離職が続く悪循環でした。「採用は自分で選べないとダメだ」と痛感し、母から業務を引き継ぎました。まず給与を競合園の状況を見ながら調整し、現在は処遇改善を含め約420万円まで引き上げました。その上で実績のある学校や繋がりのある先生のもとへ直接足を運び、泥臭く関係性を作る活動に注力しました。

合同就職フェアでどのような工夫をしていますか？

他園がエプロンの中、あえてビジネスカジュアルで名刺を渡し、学生を対等な社会人として扱い第一印象を差別化します。重視するのは「明るさ」と「笑顔」。条件面ばかり気にする学生は深追いせず、見込みのある層には通常10分のところ30分かけてじっくり口説きその場で園見学に誘います。欲しい人材のみにリソースを集中させミスマッチを防ぐ方針です。

どのような基準で学生を見て、見学に誘導してますか？

幼稚園の先生として一番大事な「明るい振る舞い」や「笑顔」を最重視しています。逆に受け答えが暗い人や、給料・労働時間のことばかり聞いてくる人は当園に合わない判断し、あえて誘導しません。有望な学生には保護者視点と求職者視点の違いを交えて魅力を伝え、その場で「見学に来ませんか」と口説きます。全員ではなく、欲しい人材だけにリソースを集中させています。

船井総合研究所が徹底分析！チルド学園が選ばれる「3つの採用戦略」

POINT 01 【事前準備】「給与改善」×「学校訪問」で母集団形成の土台を作る

市場適応	採用市場を見据え、初任給の条件を「選ばれる水準」まで引き上げる
リレーション	求人媒体やインスタに頼るのではなく、養成校や繋がり（ゼミ教授等）のあるルートを開拓し信頼ベースのアプローチを実施
泥臭い活動	媒体掲載して終わりではなく、養成へ直接出向く「アナログな活動」が結果的に最も太も太いパイプとなる

POINT 02 【動機形成】「対等なコミュニケーション」で第一印象を差別化

差別化	周囲が保育者として接する中、「ビジネスパーソン」としての服装・振る舞い（名刺交換）で学生に「しっかりした法人」という印象を植え付ける
個別対応	マニュアル通りの説明ではなく、目の前の学生の反応を見ながら資料を使い分け、対話時間を柔軟に調整（有望層には30分）することで、志望度を一気に高める

POINT 03 【見極め】「入口でのフィルタリング」で採用歩留まりを最大化

質の担保	「明るさ」、「笑顔」、「受け答え」という明確な採用基準を持ち、条件面（給与・時間）しか気にしない学生を初期段階で弾く
効率化	全員に見学を促すのではなく、欲しい人材にのみ熱意を伝えて見学誘導するため、見学後の辞退率が低く、採用効率が極めて高い
視点の転換	園の魅力は求職者の視点と保護者の視点は異なる。働く観点から魅力になる点を伝える