

勝率を劇的に変える！認可保育園・学童 公募対策セミナー

開催日時などについて **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。

開催日時 **2026年5月25日(月)・26日(火)・27日(水)・28日(木)**
開催時間: 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がございます

金額 ■一般価格(1名様) 税抜 **10,000円** (税込11,000円) ■会員価格(1名様) 税抜 **8,000円** (税込8,800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。

講演内容について

第1講座	少子化時代の公募トレンド 待機児童数は10年前の10分の1以下となり、定員割れを起こす施設も増えています。しかし、既存施設の「民営化」や、質の高い放課後の居場所を求める「学童」の公募は依然として活発です。本講座では、激変する市場環境と、自治体が今「本当はどの事業者任せたいのか」という最新時流を徹底解説します。	株式会社船井総合研究所 教育支援部 チーフコンサルタント 菅野 瑛大
第2講座	難化する公募を勝ち取るためのノウハウ大公開 公募の難易度が上がり続ける中、確実に選定されるためのポイントを伝授します。特に「民営化案件」で重視される、行政との信頼構築のプロセスは必見です。 ・行政との関係性構築の流れ(民営化・委託化に向けたアプローチ) ・提案書に含めるべき内容一覧(「今の保育・教育の棚卸」の具体的なやり方) ・提案書の魅せ方	株式会社船井総合研究所 教育支援部 シニアコンサルタント 塚本 実和子
第3講座	明日から実践してほしいこと 公募対策は、「既存園の質を高める最高の研修」です。本セミナーを締めくくりにあたり、公募に向けた振り返りを自法人の理念や保育教育の再定義につなげ、法人全体をさらに強化するための具体的なアクションプランを提案します。	株式会社船井総合研究所 教育支援部 チーフコンサルタント 菅野 瑛大

コンサルタントのご紹介

株式会社船井総合研究所 教育支援部
チーフコンサルタント **菅野 瑛大**

福島工業高等専門学校専攻科を経て、横浜国立大学大学院修了後、株式会社船井総合研究所に入社。年間延べ200名以上の保育士等との対話を通じ、経営者の想いを伝えながら実現に向けて伴走する。保育業界の時流予測を基に、経営戦略研究とその知見を基にしたコンサルティングを行う。近年は、保育教育コンテンツの整理を含めた法人のリブランディングやこれに伴う人材育成制度構築等のテーマを多く扱う。特に人材育成制度では、評価制度の自動化や研修計画策定と実行支援を通して、活動の効率×効果の最大化を図る。採用では職員100名規模での採用実績の他、後の即戦力化に向けた職員研修までトータルサポートを行う。



株式会社船井総合研究所 教育支援部
シニアコンサルタント **塚本 実和子**

早稲田大学教育学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、200以上の保育事業者とかわる中で、「園の成長には現場職員の主体的な協力が不可欠」と感じ、保育士資格を取得。経営者の視点に立った戦略的な事業計画の策定と、現場職員の方々の視点に寄り添った実行性の高い改善策を両立させることを大切に。提供するコンサルティングサービスは多岐に渡る。経営の根幹である園児募集による収支改善から、「地域で選ばれ続ける園」となるための児童発達支援事業(インクルーシブ保育)の新規立ち上げ支援。さらには、職員の理念浸透を目的としたブランディングブックの作成や研修など、組織と事業の両面からサポートする。経営者自身も気づいていない潜在的な課題にアプローチするため、経営者・現場職員いずれに対しても丁寧な対話を重ね、お客様の持続的な成長を導くことに尽力している。



お申し込みはこちらから

お申込方法 **QRコードを読み込みお申込みください!**
または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)にある右上の検索マークから『140105』を入力、検索ください。
※お申込みに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。

お問い合わせ **E-mail seminar271@funaisoken.co.jp**
※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 HP URL **https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140105**
TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)



お問い合わせNo.S140105

間違った努力を
していませんか?

採択率を劇的に変える! 認可保育園・学童 公募対策 **セミナー**

待機児童が激減、保育業界の常識が変わる今、
新設も民営化も公募は「公表前の準備」が
勝負の分かれ目だった!

このような
お悩みのある
皆様は必見
です

- ▶ 公募に何度も挑戦しているが、あと一歩で採択を逃している
- ▶ 少子化の影響を感じつつも、新規園の開設や事業拡大を諦めたくない
- ▶ 自治体との信頼関係の築き方や、効果的なアプローチ方法が分からず悩んでいる
- ▶ 提案書の作成が属人化しており、勝てるノウハウを組織として体系化したい
- ▶ 法人・園の保育の棚卸とブラッシュアップをしたい
- ▶ 学童保育など新分野への公募に初めて挑戦しようとしている

開催日時 **2026年5月25日(月)・26日(火)・27日(水)・28日(木)**
開催時間: 13:00~15:00(ログイン開始: 全日開始時間30分前~) ※ 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

勝率を劇的に変える!認可保育園・学童 公募対策セミナー **お問い合わせ No. S140105**

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所
〒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 [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから [お問い合わせNo.]を入力してください) **140105**



「量(定員数)」から「質(付加価値)」へ。 自治体の審査基準は激変しています。

待機児童数は10年前の1/10以下となり、都市部でも定員割れを起こす施設が増加しています。単に「ハコ(施設)を作る」時代は終わりを迎えました。一方で、老朽化した公立園の「民営化案件」や、共働き世帯が強く求める「質の高い学童保育(放課後の居場所)」の公募は依然として活発です。しかし、公募の難易度は年々跳ね上がっています。「長年の運営実績があるから選ばれるだろう」という考えはもはや通用しません。今の自治体は、「地域課題と一緒に解決してくれるパートナー」「既存の公立園の文化を丁寧に承継してくれる法人」をシビアな目で選別しています。



間違った努力をしていませんか？

外せない公募の3ステップ

STEP 01

自治体を知る

「公募が出てから動く」は遅い！自治体への深い理解と綿密な連携が必須

- 過去の公募要項で参加条件を確認したか？
- 子ども・子育て支援事業計画で自治体における今後の整備予定・計画は理解しているか？
- 子ども・子育て会議資料を通して、細かいニーズ・課題はつかめているか？
- 自治体担当所管へ定期的に訪問しているか？

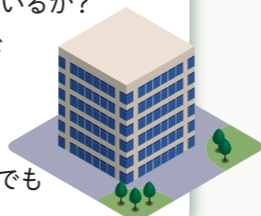


STEP 02

自法人を知る

地域ニーズとマッチしている自法人の強みを分かりやすく伝える

- 他法人と比較した際の自法人の強みを理解しているか？
- 自治体の細かいニーズ・課題に対して、自法人がどのように力になれるか？
- 公募の参加条件を満たしているか？
- 既存園での実績をどのように新規園・新規事業でも活かすことができるか？



STEP 03

競合を知る

過去の「成功」事業者から評価・審査の傾向をつかむ

- 前回は何法人が選定され、どのエリアで提案をしていたか？
- 前回は何法人ほど相談・応募があったか？
- 以前採択された法人の本業、法人規模は何で、拠点はどこか？
- どのような基準で提案を審査されるか？
- どんな事業者の特性が高く評価されるか？



本セミナーで公開する「公募採択に近づく」5つのポイント

01 公募選定を勝ち取る為に必要な「事前準備」の進め方

公募が発表されてからの数ヶ月で勝負は決まりません。勝つ法人は公表の前から準備を進めています。いつ、誰が、何をすべきか、具体的なスケジュールとチーム編成の秘訣を公開します。



02 「法人の強み」を再発見し、既存園を強化する方法

「うちには特別な強みがない…」と悩む必要はありません。公募に向けた自社の分析は、今の保育・教育を見直す絶好の機会です。現場スタッフを巻き込みながら自社の魅力を言語化し、園全体の質を底上げする手法をお伝えします。



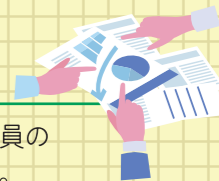
03 民営化・学童公募に特化した提案

新設園の公募と「民営化」「学童」は全く別物です。特に民営化では「引き継ぎ(承継)の丁寧さ」「保護者や地域との連携」が最重要視されます。行政から「この法人になら安心して任せられる」と確信させるアプローチ方法を解説します。



04 選定されやすい事業者の提案書の内容

実際に採択を勝ち取った事業者の提案書は、何が違うのか？「自己流の作文」を卒業し、審査員の評価項目にピタリとハマる「選定される提案書の構成・図解・見せ方」の具体例をご紹介します。



05 質疑応答を制する！プレゼンテーション準備の進め方

どんなに素晴らしい提案書でも、最後のプレゼンでつまずけば台無しです。想定外の鋭い質問(クレーム対応、職員の退職リスクなど)にどう答えるべきか、120%の熱量を伝えるための模擬演習の進め方を伝授します。



セミナーに寄せられるよくあるご質問

Q まだ具体的な公募案件を探している段階ですが、参加しても良いですか？

A 大歓迎です。むしろ「公募が出る前」の動き方が勝率を大きく左右しますので、早期のご受講をおすすめします。

Q 自社の具体的な悩みや、過去に不採択になってしまった理由の分析なども個別に相談できますか？

A はい、可能です。より個別具体的なご相談については、参加特典の「無料経営相談(60分)」にて、専門のコンサルタントが直接アドバイスさせていただきます。ぜひご活用ください。