

東京開催 TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

2019年 **2月27日** **水** | 13:00-17:00 | 12:30~受付

「幼稚園型認定こども園？」
「幼保連携型認定こども園？」

いろいろ

「らしさを追求型認定こども園」

です。

【正しく理解するための7つの情報をお届けします】

1. 新制度を正しく理解して適切な意思決定を行うための情報収集の仕方を体得
2. 公定価格の試算方法と私学助成との正しい比較
3. 地域性に応じた新制度移行の手順
4. 行政担当課との上手な付き合い方
5. 応諾義務と連携施設への対応方法
6. ICTを活用した業務改善と働き方改革
7. 相性のいい家族と出会うためのマーケティング
8. 12.28に決定した幼児教育無償化対策と新制度

新制度・幼稚園由来の認定こども園のスペシャリスト

学校法人三育学園
理事長 下笠敏大 先生

ICTサポートによる園業務改善のエバンジェリスト！

VISH株式会社
取締役営業部長 西尾真吾 氏



・・・
「らしさ追求型認定こども園」とは？！

幼稚園型認定こども園でも、幼保連携型認定こども園でも、
顧客定義をしっかり行い、
自園が創り上げてきた幼児教育を軸に“らしさ”を追求し、
新制度のもと発展していく幼稚園由来の認定こども園。

幼稚園じゃなくなるという“幻想”

「認定こども園になると保育認定の子どもが利用調整で入園し保育園化することで、
幼稚園じゃなくなるからウチは新制度には移行しません。」

このようにお考えの先生は決して少なくはありませんし、気持ちもよく理解できます。

子ども子育て支援新制度や認定こども園は歴史も浅く、行政の担当課に質問しても、的確な回答が得られず、不安を感じる先生も少なくないと思います。

認定こども園に関する重要なタイトルでセミナーを企画しておいて、こんな告白をするのもとても気が引けるのですが、私たちも認定こども園や新制度に関するすべてに精通しているわけではありません。むしろ、最近になって「なるほど、そうだったのか！」と理解できたことも少なくありません。

しかし、これは決して恥ずべきことではないと考えています。何せ、歴史が浅く、サンプルとなる前例がほとんどないので、ある意味仕方がないことだと割り切って考えています。

分からないことに出会った時、どうしても知らなければいけない課題にぶつかった時は、知っていそうな人に素直に聞く。これが一番早くて的確な回答を得られます。ただし、そこで得た情報は、別の誰かに再度確認したり、資料を読み、**検証して知識に昇華させること**が最も大切です。

幼稚園由来の認定こども園が“保育園化”するとしたら、それは**利用調整によってではなく、募集の基準を変え、私立幼稚園としての運営方針を変え、保育園と同様な運営をした時**です。このセミナーは8年前から幼稚園由来の幼保連携型認定こども園を運営する理事長先生をお招きし、**幼稚園らしくあり続けるための経営ノウハウを提供することが目的**です。よかったら、お付き合いください。

「公定価格を試算したが著しい減収が起こる・・・」

園児数300人超の大規模園でも減収にはならない。
同等規模の園の「減収になる！」という言葉を、
鵜呑みにしていたりしませんか？
試算してみて減収しているとしたらおそらく、
2号認定の定員設定・・・、比較する数字が違っている・・・？
と、疑ってみる。

公定価格の試算と私学助成との比較正しい方法を知る

100分の〇〇という地域区分が同じで園児数も同規模の園が「減収になる！」といったその言葉を鵜呑みにしていませんか？あるいは、試算をして減収になるのであれば、2号認定の定員設定や比較する私学助成の数字が間違っている可能性があります。

自園の試算を、まずは自身で試してみる事が初めに踏み出すべき一歩です。一度試算してみると必ず見えてくるものがあります。それは、、、試算ソフトに表記している言葉の意味がよく分からない…ということ。新しいことは誰もよくわからないものです。そこからスタートすることが最も大事です。いや、理解している！でも、減収になるんだ…という方、2号認定児の定員設定はどのようにしているでしょうか？特に園児数300人を超えるような大規模園の場合、2号認定定員の設定が大事です（多ければいいというものでもありません…）。

2号認定の定員設定で数百万単位で収入に差が生まれます。試算はいくつかのパターンを想定して数パターン算出してみることが肝心です。いや、それもやった！という方、私学助成の収入との比較は正しいでしょうか？

右は私学助成の資金収支です。収入の部の学生生徒納付金収入の「**保育料収入**」と、補助金収入の「**県補助金収入**」の合計が「**公定価格に相当する収入**」となります。

入園料収入や施設維持費収入、教育充

収入の部	
科目	決算
学生生徒納付金収入	100,000,000
手数料収入	600,000
寄付金収入	100,000
補助金収入	20,000,000
資産売却収入	1,000,000
付随事業・収益事業収入	15,000,000
受取利息・配当金収入	500
雑収入	8,000,000
借入金等収入	20,000,000
前受金収入	6,000,000

内訳	
保育料収入	71,283,693
入園料収入	14,395,526
施設維持費収入	3,728,072
教育充実費収入	7,796,654
冷暖房費収入	2,796,054
県補助金収入	17,414,130
市補助金収入	2,585,870

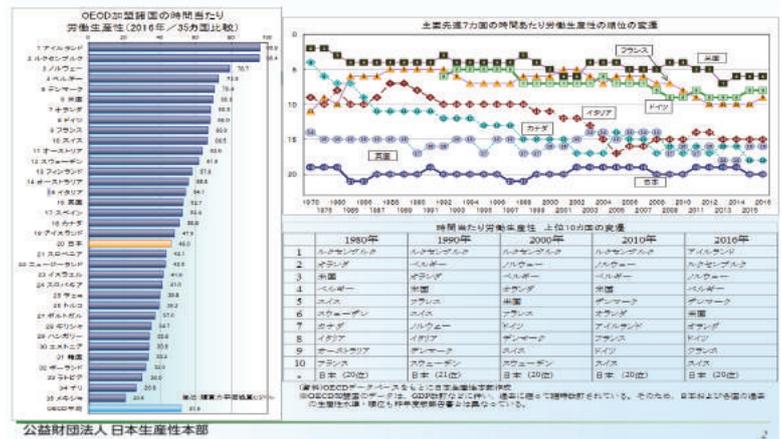
実費収入などは別途「特定負担金（＝上乘せ徴収金）」として、保護者に負担協力を求める部分になります。ここもきちんと見たうえで減収になる、あるいは保護者負担が莫大になる場合は、新制度移行はより慎重に検討していく必要があります。

「IcTを活用した働き方改革」

「バスキャッチ」と「連絡アプリ」で過剰サービスを大きく削減し、必要最低限のデジタル化を実現することで、先生方が担うべき本来の仕事に集中でき、成長を実感できる環境改善が実現する。

勤勉な日本人だからこそ発展してきた“サービス”が変わる

日本の労働生産性は低いと言われている。労働生産性とは「労働者1人当たりが1時間に生み出す価値」を表すものですが、2017年に公表された公益財団法人日本生産性



本部によると、OECD加盟35か国中20位に位置し、平均を下回り、先進国（G7）の中では最下位に位置しています。その理由に「サービスの過剰提供」と「アナログ管理」があると言われています。例えば、百貨店でクリスマスプレゼントを買うと、引き換え用の札を渡され待つこと15分程度で豪華な包装紙で見事なラッピングサービスを無償で提供してくれます。しかしこれほどまでに優れたラッピングサービスなら有料にすることで生産性は上がります。また、アナログ管理の例で言うと、“仕事”とは少し違うのですが、名刺管理をスマホアプリに移行するだけで、名刺の保管、必要になった時に探す手間が大幅に短縮できて、**他の業務に時間を割くことが可能**となります。幼稚園の先生方が担う仕事でもこれらと同じようなことが起こっていないでしょうか？ 園児名簿管理、指導要録作成、日誌、園だより、壁面装飾、遅刻欠席連絡、預かり保育の利用状況管理、給食の実食数管理、バスルート作成や運行管理、利用者負担金の請求書作成・・・などなど

もちろどれも大事な仕事です。ですが、これらの多くはICTソフトの導入で業務負担が何十倍も軽減されるのです。名古屋市にあるVISH株式会社が提供する「バスキャッチ」と「れんらくアプリ」の活用は、多くの園での導入実績を見ても、先生方の業務負担の軽減に大きく寄与していることがわかります。サービスの見直しと、デジタルの導入で、先生方は本来やるべき仕事に十分な時間を割くことが可能となります。幼稚園ならではの働き方改革です。

新制度移行の懸念の正体は、「新制度の仕組みが十分に理解できない」ことにある。

昨年11月30日の子ども子育て会議の資料に新制度へ移行していない幼稚園の新制度移行の懸念に関する興味深いデータがありました。新制度移行を懸念する材料として最も多かったのが、事務の

(5) 私立幼稚園（新制度に移行していない）における新制度への移行に係る懸念（複数選択）

<2020年度以降の移行について、「状況により判断」と回答した2,544園>

新制度の仕組みが十分に理解できない	894園	35.1%
市区町村との関係構築に不安がある	475園	18.7%
保護者の理解を得られるか不安である	970園	38.1%
応諾義務や利用調整の取り扱いに不安がある	1,412園	55.5%
所得に応じた保育料になるなどの利用者負担の仕組みに不安がある	960園	37.7%
施設の収入の面で不安である	1,276園	50.2%
新制度への移行に伴う事務の変更や増大等に不安がある	1,885園	74.1%
建学の精神に基づいた独自の教育を継続できるか	1,335園	52.5%
現在、個人立幼稚園であり、法人格を得るのが困難である	26園	1.0%
その他	239園	9.4%

負担増や事務仕事内容の変更が74.1%と最も多く、次いで利用調整・応諾義務、独自の教育の継続、収入面での不安が半数以上の方が新制度移行に不安を感じる要素となっています。しかし、これらのデータを見てわかるのは、新制度の仕組みが十分に理解できればほとんどの不安は解消されるということです。

ゲスト講師の下笠先生はこういいます。

新制度を活用していくことで最も重要なことは、常にうわてに情報を集めること。情報を集め、知識を深めた上で行政と戦わずにコミュニケーションをとっていくことで私立幼稚園らしいこども園運営ができる。

繰り返しになりますが、新制度は歴史が浅いです。歴史が浅いというのはチャンスです！幼稚園由来の認定こども園としての前例をつくる好機と捉えてみてはいかがでしょうか？最後に本セミナーは新制度移行を斡旋するものではありません。お気軽にお問合せ下さい。

2月27日（水） 13:00～TKP市ヶ谷でお待ちしております！

ちなみに、定員はありません。ご希望いただける方全員の座席をご用意いたします。ただ、これは弊社にとって結構なリスクがあります。ですので、早めのお申込みにご協力ください。ご協力いただいた方には本セミナーを特別価格でご提供させていただきます。※詳しくは申込用紙をご確認ください

“らしさ追求型”認定こども園セミナー

講師紹介・講座構成

下笠敏大先生 学校法人三育学園 理事長

宮崎県宮崎市（旧宮崎郡佐土原町）に立地する超人気の幼保連携型認定こども園光が丘幼稚園をけん引する若きリーダー。4kmの商圏人口1600人と人口減少地域において、毎年60名の新入園児をコンスタントに集める。理事長・園長業で多忙を極める傍ら、地域の県の幼稚園協会をはじめ認定こども園協会の役員を歴任し、宮崎市の子ども子育て会議委員も務める。「情報は移動距離に比例する」をモットーとし、全国を飛び回っている。平成22年より幼稚園型認定こども園の経営に乗り出し、新制度スタートと共に幼保連携型認定こども園へと経営を進化させ、子ども子育て支援新制度、幼稚園由来の認定こども園の運営に精通している。



西尾真吾氏 VISH株式会社 取締役営業部長

1982年愛知県生まれ。2010年VISH株式会社入社後、園支援システム+バスキャッチサービスの企画・営業に従事。幼稚園・保育園・認定こども園でのシステム導入件数は1,000園を超え、日本一幼稚園を見てきた営業マン。園固有の課題やニーズをヒアリングし、柔軟で最適なカスタマイズ提案・サポートに定評がある。最も使いやすい園業務改善のシステム提供者として全国の園にその名を轟かせ、経営者、現場職員を問わず“西尾ファン”が多い。趣味はお酒とランニング。

株式会社Gクリップコーポレーション

代表取締役 設楽竜也

取締役 林勇希

2014年のGCLIP設立以来、マーケティングに特化した幼稚園、認定こども園のコンサルティングを展開、非常に興味深い成果に直結する提案を研究し続けている。幼稚園、認定こども園の園児募集や子どもの業界の採用において「相手がワクワクしながら次の行動へ移るための意志決定をサポートする」マーケティングを仕掛ける企業。幼稚園向けの新制度移行や小規模等の保育事業付加も手掛け、私立幼稚園の発展に寄与する頼りがいのあるコンサルティング企業を目指して絶賛奔走中。

講座構成

講座	担当	内容	時間
第1講座	林 勇希	「ファンが生まれる認定こども園になるための具体的手順と手法」	13:00~13:50 (50分) 休憩5分
第2講座	下笠 敏大 先生	「認定こども園のメリットとデメリット回避術」	13:55~14:45 (50分) 休憩10分
第3講座	下笠 敏大 先生	「光が丘幼稚園であり続けるための運営実践」	14:55~15:45 (50分) 休憩10分
第4講座	西尾 真吾 氏	「バスキャッチと連絡アプリで最速業務効率化」	15:55~16:20 (25分) 休憩10分
最終講座	設楽 竜也	「らしさ追求型認定こども園で加速する園経営」	16:30~17:00 (30分) アンケート記入をお願いします

※17:10 終了予定



株式会社Gクリップコーポレーションとは、あなたが気づいていない園の魅力をカタチにし、あなたがこれから大切に育んでいきたい子どもたちの家族へあなたの園の魅力を伝えることをロジックでサポートする企業です。

FAX**03-5579-2357**お申込みはFAXで
今すぐ左記番号まで！幼稚園・認定こども園
向けセミナー**“らしさ追求型” 認定こども園セミナー**

受講料 2月 8日(金)までにお申込みの方 **32,400円(税込)/名**
 2月15日(金)までにお申込みの方 **35,640円(税込)/名**
 上記以外の期間でお申し込みの方 **37,800円(税込)/名**
 ※割引はインターネット/FAX共に弊社が受信した日時を適用させていただきます。
 ※Gポイントをお持ちの方はポイントをご使用いただけます。

会場 TKP市ヶ谷カンファレンスセンター(各線市ヶ谷駅徒歩2分)
 ※会場は変更になる場合は事前にご連絡させていただきます。

日時 2019年2月27日(水) 13:00-17:00 (12:30-受付)

DVD販売 セミナーDVD価格 **54,000円(税込)/1セット**
 ※セミナー受講と同時にDVDをご購入いただいた場合は**特別価格(32,400円)**でお求めいただけます。

プレスコ **会員登録料、年会費 0円(税込)**

お問合せ先 (株)Gクリップコーポレーション ☎ 03-5579-2356 (平日9:00-17:00)

G-POINTとは…

Gクリップから進呈されるカードに付与されるポイントで、セミナー参加や対象商品の購入時に利用する事ができるポイントです。右のG-POINTカードをお持ちの方はGポイントを使用することができます。使用する場合は下記の「お申込み情報」にご記載ください。



※G-POINTカードイメージ画像



「プレスコ」は全国の幼稚園と認こ園専門のインターネットメディアです。
 掲載料は無料！掲載すると、SEO対策にもなり、各種機能が無料でご利用いただけます。
 ※地域の対象者の名簿獲得が可能！

お申込み情報

下記から該当するものを☑してください。

1名で参加する 複数名で参加する()人 DVDを購入する
 プレスコに無料登録する Gポイントを使用する()ポイント

ふりがな				ふりがな			
法人名				施設名			
所在地	〒			電話			
				FAX			
ふりがな	役職			連絡 ご担当者	役職: ご氏名:		
代表者							
ふりがな	役職			ふりがな ご参加者2	役職		
ご参加者1							
メールアドレス				@			

※最少催行人数(15名)に達しない場合はセミナーを中止する場合がございます。キャンセルの場合は、開催日の1週間前までにお電話にてご連絡いたします。
 ※セミナー開催日から起算して1週間以内のキャンセルの場合、キャンセル料として受講料の100%を申し受けますので、予めご了承ください。
 ※今後ダイレクトメールの発送を希望されない場合、大変お手数ではございますが下記に☑を入れてFAXにてお送りいただけますようお願い申し上げます。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーや勉強会の案内等に使用することがあります。法令で定める場合を除いては、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございますので予めご了承ください。
- その他、ご不明な点等ございましたら株式会社Gクリップコーポレーション(TEL03-5579-2356 担当:野中)までご連絡ください。

今後はダイレクトメールの発送を希望しない