

無償化・超少子化時代の 募集戦略

園児募集
&
人材募集

無償化

時代に圧倒的
法差人向け
実現を目指す

超少子化エリアで、自園らしさを失わず30%の
シェアを実現し、地域で圧倒的な影響力を持つ
方法を公開するセミナー

東京開催 TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

2019年 9月 20日 金 | 13:00~17:00 | 12:30~受付

Guest
Speaker

超少子化地域でも、自園らしさを失わず、
地域のニーズに応える経営を実現

学校法人内木学園 第二薬師寺幼稚園

園長 内木大輔先生

【以下に一つでも当てはまる方はぜひご参加ください。】

本セミナーは以下のような方にぴったりの講座です。

- ☐ 幼児教育・保育の無償化に対する動向を知りたい
- ☐ 少子化地域でも安定的な園経営を実現していくためのヒントを得たい
- ☐ 人材不足時代において、採用を優位に進めていきたい

本講座で得られる以下の情報を知りたい方はぜひご参加ください。

- ☐ 超少子化地域において、自園らしさを失わずに園児数を維持していくための方法
- ☐ 無償化後も自園らしさを大切にしたい園経営を実現する方法
- ☐ これからの時代に園児募集・人材募集を優位に進めていくためのLTV戦略の具体的内容

無償化後・そしてこれからの時代に起こること

10月からの無償化、そしてこれからも進む少子化。園経営はこれからますます厳しさを増していきます。無償化が与える影響はどのようなものでしょうか？

① 価格＜価値

無償化によって今まで料金で優位性を保っていた園(安さで選ばれていた園)は優位性を保つことが出来なくなります。

② 午後の時間の利用者増

ご存知の通り、幼稚園を希望している家庭でも、就労証明によって新2号認定と認定された場合、預かり保育料金が1日あたり450円無償化されます。これによって、パート等の就労者数が増加し、預かり保育の利用者数は増加すると予想されます。

③ 募集年齢の低年齢化

満3歳児が無償化の対象となることによって、幼稚園では4年保育が主流となり、それに伴い、0歳～1歳の教室の重要度が増していきます。

また、無償化の影響だけではなく、少子化などの影響によって今後は下記のようなことが考えられます。

④ 対象人口の減少

少子化の影響で当然対象人口は減少します。対象人口が減少することは園児募集に直接的に影響があります。

⑤ 採用市場の競争激化

女性の就労人口は上がってきていますが、人口も減少していくため、労働人口は今後も減少していきます。また、無償化後は午後の預かり利用者が増加しますので、さらに人材が必要となります。

⑥ 人件費の高騰

採用市場の激化とともに人件費が高騰していきます。また、認定こども園や保育園では国をあげて処遇改善が行われています。さらに、各園は採用が難しくなることによって、離職防止に力を入れていきます。離職率が下がるということは年次を重ねる人材が増えるということであり、人件費が高騰していく可能性が高くなります。

人口減少、そして無償化。この二つによって園経営は今以上に激動の時代に突入します。

本セミナーは超少子化地域でも安定的な園経営を実現している学校法人内木学園第二薬師寺幼稚園の園長である内木大輔先生をお招きして開催させていただきます。2020年度以降の募集戦略を考えていく上でのヒントが満載なセミナーになります。ぜひご参加ください。

内木学園の紹介と内木学園の園経営

本セミナーでご登壇いただく内木先生が園長を務める第二薬師寺幼稚園は栃木県下野市にあります。のどかな田園風景が広がり、自然豊かな環境です。自然体験をするには持ってこいの地域ではありますが、その一方、一目で人口減少地域だとわかる地域です。

少子化の進行度が高い地域は都心部よりも地方に多いです。しかし、2020年以降は日本全国どの地域も人口減少は進みます。すでに超少子化が進んでいる地域での園経営は将来のあなたの地域での園経営を表しているかもしれません。

多様化するニーズに対して、応えていくという覚悟を持ち、進化し続ける経営は必ずこれからの園経営のヒントになります。

■ 下野市の状況と内木学園

栃木県下野市に薬師寺幼稚園と第二薬師寺幼稚園という幼稚園があります。

栃木県下野市の年少人口を5年後ごとにみると、**人口増加率は平均93%、出生率は全国平均を下回る1.41**という超少子化地域です。

薬師寺幼稚園と第二薬師寺幼稚園はこの超少子化地域にありながら**両園合わせて500名以上の園児が集う幼稚園**で

あり、地域でも大きな影響力を持つ幼稚園です。

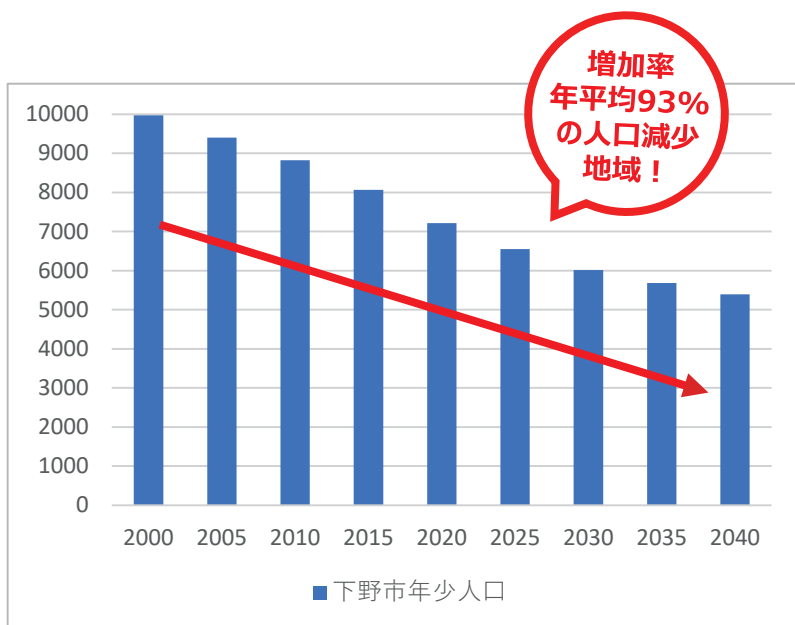
第二薬師寺幼稚園は平成28年から幼保連携型認定こども園、そして薬師寺幼稚園は平成31年から幼保連携型認定こども園へ移行しています。**下野市の一学年人口は約500名。薬師寺幼稚園と第二薬師寺幼稚園を合わせると一学年約150名となりますので、30%の子ども達が内木学園に在籍するという圧倒的なシェアを誇っています。**また、学校法人内木学園は社会福祉法人内木会にて下野市内に3園の保育園を運営しています。2つのこども園、そして3つの保育園を合わせた場合のシェアは30%をさらに上回ることになります。

超少子化地域であっても影響力を持ち、安定した園経営を実現している好事例です。

ではなぜ、このような経営が実現しているのでしょうか？

■ 自園らしさを失わず、多様化するニーズに応える

プロダクトアウトとマーケットインという言葉があります。プロダクトアウトとは法人の方針や作りたいもの、行いたいものを基準にものごとを進めていくことであり、マーケットインとは顧客の意見やニーズをくみ取ってものごとを進めていくことです。



この業界ではどちらの発想も大切です。プロダクトアウトが出来なければ私立の学校としての立ち位置はたちまち公立化してしまいます。一方でマーケットインの発想がなければ地域から選ばれる園にはなりません。

内木学園はプロダクトアウトとマーケットインのバランスが非常に良いのです。多様化する地域ニーズに応えるとともに、自園らしさを失わない経営を行っているのです。内木学園では、地域や保護者のニーズを大切にし、できる限り応えていく体制を取っています。そのニーズが園の進化のために必要なことであれば積極的に導入していきます。**超少子化地域では地域とともに歩みを進めていくということが第一に重要だと考えているためです。**

では内木学園はどのようにニーズに応えていっているのでしょうか？

また、自園らしさを失わないためにどのようなことを行っているのでしょうか？

■ 地域に根付いた教育環境の整備

学校法人内木学園は地域に根付いた教育環境の整備に力を入れています。

例えば英語を導入する場合、一般的な英語コンテンツを導入してしまうとロイヤリティや教材費などのコストがかさみ、利用料金が高くなってしまいます。しかし、地域や保護者のことを考えると下野市で英語のコンテンツを用意するには、利用料金をできるだけ抑えられるように



設定する必要がありました。そこで**内木学園は英語コンテンツを内製化**し、自園内で英語のプログラムを作っていくことに挑戦したのです。これによって**ロイヤリティや教材費などを抑え、できるだけ地域の皆様に利用してもらえ英語コンテンツを用意**しています。現在では多くの在園児に利用してもらっています。

内木学園では、英語のコンテンツを導入し、プロダクトアウト的に発信するのではなく、**地域に求められている英語環境をキャッチし、料金体系や頻度についてなどのニーズをくみ取って環境を創り出しています。**こういった取り組みの一つ一つが地域に根付いた経営を実現していく上で重要な取り組みとなっています。

■ 多様なニーズに応える個別化戦略

地域には多様なニーズがあります。内木学園ではその多種多様なニーズに対して「応えていく」という姿勢を持っています。そのため、様々な教室やコース、サービスなど、多種多様な内容が用意されています。例えば0歳～2歳の子育て支援についても親子で通う広場のほか、1歳の親子教室、2歳の親子教室、母子分離教室、満3歳児教室など、多種多様です。また、病後児保育の実施、学童保育の実施など、様々な



事業を運営しています。

グループ園として社会福祉法人内木会で保育園も運営し、内木学園、内木会の中で、各家庭の状況に合わせて施設を選ぶことができる環境を整えています。

地域の子育て環境を良くしていくという想いのもと、様々なニーズに応えていくことによって、結果的に地域の家庭の全世帯が対象となり、超少子化地域で

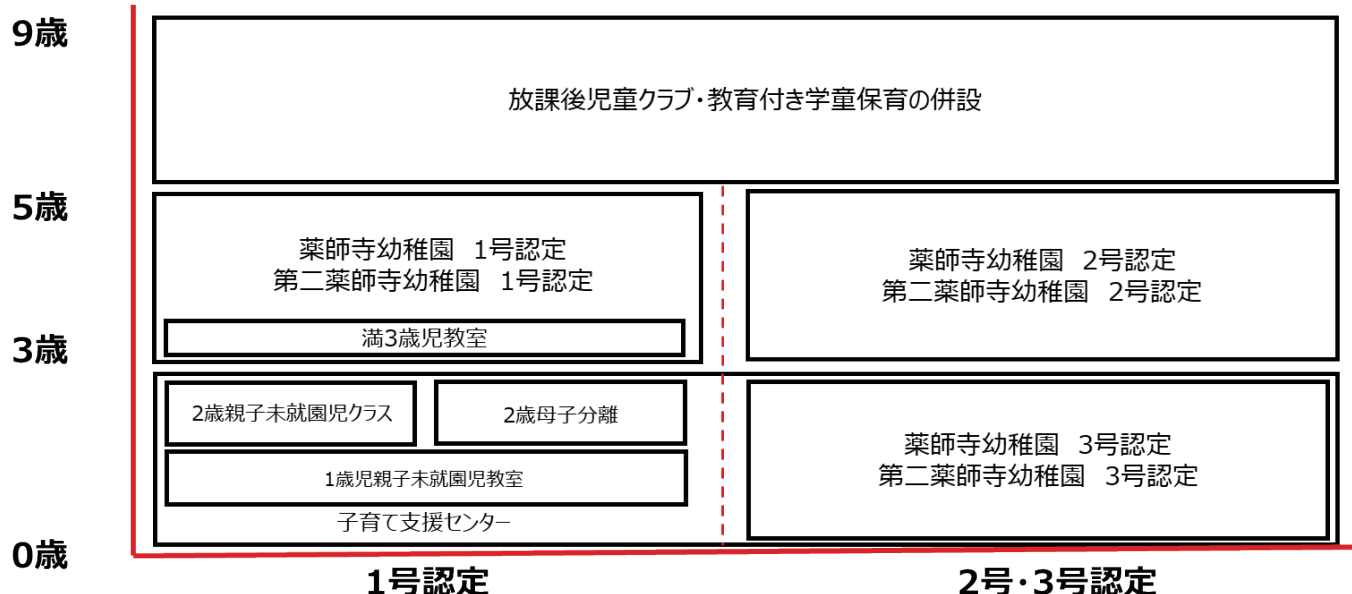
ありながら、たくさんの子どもが集う園運営を実現し、地域で圧倒的な影響力を持つ法人となっているのです。

■ 内木学園のLTV戦略

内木学園は地域のニーズをくみ取りながら、LTV(ライフタイムバリュー：一顧客との長い付き合い)戦略を実現してきました。上記のように様々な教室やコース、サービスを用意していますので、まさに「地域の子育てに関することなら、内木学園」という地位を獲得しています。前述の通り、幼保連携型の認定こども園という機能のほかにも、保育園の運営、放課後児童クラブの運営、教育特化型の学童保育の運営など、その事業領域は多岐に渡ります。**0歳～小学生までの子ども達が集うLTV戦略によって地域のニーズを常にくみ取り、自園にできることは何かを考え、進化する経営を実現しているのです。**

また、内木学園のLTV戦略は採用戦略にも繋がっています。内木学園では、中学校や高等学校の職場体験に来た学生を未来の幼稚園教諭・保育士だと考え、将来を見据えてとても大切にしています。このLTV型採用戦略についてもお時間の許す限り、セミナー当日にお話しいただきます。

学校法人内木学園のLTV経営



セミナー当日にお伝えする内容

当日は学校法人内木学園の取り組みを余すことなくお伝えいただくとともに、Gクリップからも無償化と少子化時代を見据えた募集戦略について、最新の情報をお伝えさせていただきます。

① 無償化・少子化時代に抑えておきたい幼稚園経営の数値的ルール

ついに無償化時代が到来します。そして2020年には日本の全都道府県で人口減少傾向となることが予想されています。激動な時代へ突入していく今だからこそ、押さえておきたい**幼稚園経営の数値的ルール**を、データ分析を得意とするGクリップならではの情報でお伝えさせていただきます。

② 最新の無償化に対しての設定事例

無償化がスタートする中で、**保育料の設定や預かり保育料金の設定について様々なパターンが誕生**しています。2020年4月時点での設定の参考となるように、情報を整理し、お伝えさせていただきます。

③ 多様なニーズに応えるLTV戦略

幼稚園経営において、少子化時代に必要なことは、プロダクトアウトとマーケットインのバランスです。プロダクトアウト優先型の経営を進めていくという決断をしたとしても、**様々な世代からニーズをくみ取ることができる体制を整える必要があります**。また、一学年の人口が減少していく時代の中で、一学年だけを見た園児募集は大変危険です。**横に見る園児募集ではなく、縦で見る園児募集**を実現させる必要があります。

④ 最新の幼稚園マーケティング事例

本講座のゲスト講師である学校法人内木学園様の取り組みのほか、最新の幼稚園マーケティングにおける様々な取り組みの事例をご紹介します。できるだけ具体的に、そして**翌日からでも取り組むことができる内容**もお伝えしていきます。

⑤ 幼稚園教諭・保育士を育み、採用する。LTV型採用戦略

人口減少は園児募集だけに影響を与えるわけではありません。同時に**労働人口の減少**も意味しているのです。もはや**採用においても1年単位での採用戦略ではなく、長期的な視野で取り組む**必要があります。**学生との接点を複数持ち、長期的な視野で学生と出会い、育み、園の魅力を理解**してもらい、採用していく取り組みが必要となります。学校法人内木学園の取り組みのほか、実際に行われている事例とともに、LTV型の採用戦略についてお伝えさせていただきます。

本セミナーは9月20日(金)市ヶ谷TKPにて開催します。

本セミナーは無償化がスタートする10月前、そして園児募集がピークを迎えていく9月に開催させていただきます。自園の募集戦略の最終チェックとして、ぜひご参加いただければと思います。

当日は学校法人内木学園の園児募集・人材募集に迫ります。超少子化地域にありながら、地域とともに歩み、安定した園経営を実現している園の取り組みにはこれからの園経営のヒントが詰まっています。

何よりも、厳しい地域であったとしても、将来を見据え、進化する園経営を実現している学校法人内木学園の取り組みは、大きな勇気を与えてくれます。少子化地域だからこそその苦労話もたくさん聞けるかもしれません。本セミナーは超少子化エリアで自園らしさを失わず30%のシェアを実現し、地域で圧倒的な影響力を持つ方法を公開するセミナーです。立地的な課題を抱えている皆様にはぜひ参加していただきたいセミナーです。

無償化の影響が本格的になるであろう2020年4月に向けて、準備がまだ間に合う情報を豊富に盛り込ませていております。座席は**30席をご用意**させていただきます。**お得な早割を設けさせていただきますので、ぜひお早めにお申し込み**ください。

セミナー当日に皆様にお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーの割引に関して

本セミナーは通常価格37,800円(税込み)/1名でご受講いただけますが、お得にお申込みいただける方法がございますので、以下をご確認ください。

■ 早割を活用する

お早目にお申込みいただいた方には以下の早割が適用されます。

8月中までのお申込み 32,400円(税込み)/1名



無償化・超少子化時代の募集戦略セミナー

講座構成・講師紹介

講座構成

講 座	担 当	内 容	時 間
第1講座	林 勇希	「業界動向と学校法人内木学園の紹介」	13:00～13:30 (30分) 休憩なし
第2講座	内木大輔氏	「超少子化地域でも自園らしさを失わず 多様なニーズに応えるLTV募集戦略」	13:30～14:45 (75分) 休憩15分
第3講座	林 勇希	「無償化・超少子化時代における マーケティング戦略」	15:00～16:10 (70分) 休憩10分
第4講座	設楽 竜也	「無償化・超少子化時代における 幼稚園経営の要諦」	16:20～17:00 (40分) アンケート記入をお願いします

※17:15 終了予定

【ゲスト講師】内木大輔氏 学校法人内木学園 第二薬師寺幼稚園 園長

2005年、当時小学校の教員として都内の小学校に勤務していたが、あることをきっかけに父親が理事長を務める学校法人内木学園に入職。副園長として学園経営に参画した。同年には社会福祉法人内木会が誕生し、事務長も兼任する。(内木会では現在5園の保育園を運営している。)

地域のニーズに応えるため、2007年に薬師寺幼稚園に学童保育を設置、2009年には第二薬師寺幼稚園にも学童保育を設置し、早い段階からLTV戦略に乗り出す。2016年には少子化や共働き世帯の増加を見据え、第二薬師寺幼稚園の幼保連携型認定こども園化を実現。2017年には共働き家庭でも教育コンテンツを選択できるよう、プログラミング教室やそろばん教室を開設。2018年にはさらなる教育環境の整備を目的に教育付き学童保育を立ち上げた。2019年には薬師寺幼稚園を認定こども園化し、今に至る。

少子化地域だからこそ、地域のニーズに応えるとともに、自園らしさを大切にする経営を行っている。何よりもニーズに応えていくための進化スピードが速く、安定した園経営を実現している。



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。



代表取締役 設楽 竜也 (しだら たつや)

2014年のGCLIP設立以来、幼稚園、こども園のマーケティングに特化したコンサルティングを展開。その園に最も適した園児募集の“マーケティング展開”では日本で右に出るものはいないとの評価が高い。



取締役 林 勇希 (はやし ゆうき)

幼稚園・学童のマーケティングを極める経営コンサルタント。園児募集から採用戦略、業態付加など、様々な分野に従事し、データ分析からツール作成まで、幅広いサポートを行っている。

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

無償化・超少子化時代の募集戦略セミナー

受講料

8月中にお申込の方

32,400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

G-POINT
使えます！

※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。

日時

2019年9月20日(金) 13:00-17:00 (12:30-受付)

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)

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(37,800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可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		役職	
ご参加者1				ご参加者2			
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。

今後はダイレクトメールの発送を希望しない ☐

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 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。

2. 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。

3. その他、ご不明な点が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：渡辺）までご連絡ください。