

不透明な時代に成長する  
教育経営の実践

2023年 **11**月 **24**日 **金** | 開催 ヒルトン東京お台場 | 12:50-18:15 | 12:20~受付

10<sup>TH</sup> ANNIVERSARY  
SEMINAR

●●●●●●●●  
[ いま園経営者に一番聞いてほしい内容とゲスト講師でお迎えします ]

新たな軸の提案

株式会社GCLIP

須江 航氏

仙台育英学園高等学校硬式野球部監督

藤原 和博氏

杉並区和田中学校元校長  
教育改革実践家

GCLIP

# 10年間の感謝を込めて。

こんにちは。株式会社GCLIP 代表取締役の設楽竜也です。

この度弊社は、2023年12月を以って、設立以来10年を迎えることとなります。まずは、10年間本業界で経営コンサルティング業をさせていただきましたことに深く感謝申し上げます。本当にありがとうございます。

さて、この10年で業界は大きく変わりました。昨年77万人と近代史上最低だった出生数も、GCLIP設立の2014年時点では辛うじてまだ100万人台を保っていました。

2015年に開始した子ども子育て支援新制度は「幼稚園」にとっては大きな変化の礎となりました。2015年に6,200件あった私学助成園はこの8年の間に半数以下となる一方、認定こども園は増加の一途を辿り、まもなく**10,000件になろう**としています。

2016年に内閣府が企業主導型保育事業の公募を開始し**5年足らずで4,000件を超える保育所が一気に整備**され、2022年には「ポスト待機児童時代」に突入し、子ども業界全体で定員充足率を心配する声が聞かれるようになりました。

2019年には幼児教育・保育の無償化が開始され、3歳以上の教育・保育に係る料金の無償化が実現しました。これによって入園の低年齢化に拍車がかかりました。地域によって多少の差はありますが2022年時点で、**2歳児の就園率は約7割**（満3歳児入園は1割未満が多く、殆どが3号で入園）、**1歳児6割、0歳児3割が既に3号認定児として保育士所又は認定こども園に就園しています**。この就園率を裏付けるように、**25歳から39歳女性の有業率は政府目標の80%を超えました**。結果、**「就学前の教育保育施設へは3号認定で入る」という人々のパーセプション（認識）が定着**しようとしています。

2024年からは現在モデル事業として進んでいる「こども誰でも通園制度（仮）」が本事業として開始される予定です。**「社会全体で子育てを支える」という子育てビジョンのもと主に0-2歳の無園児（幼保認こ園に所属していない子ども）が空き定員のある保育所等を利用できること**になります。もともと0-2歳の“預かり”を主としていなかった幼稚園にとっては、この制度も向かい風になるのではないかと、現時点では考えられます。

これら制度の改革は、入園の低年齢化が進む社会で、これからの幼稚園経営の先行きは暗いのか？と問われれば、次の2つの理由から**それも違う**と考えています。

## ①募集の経験とノウハウの蓄積がある ②教育力という非代替の価値がある

この2つの強みを生かしてこれからの時代の園経営を力強く乗り越えていっていただきたいと考えています。そこで、10年の感謝を込めて、GCLIPからは最新の業界動向と今の園経営にドライブをかけるためのノウハウをお伝えします。さらに、本セミナーでは**教育業界のプロフェッショナル2名をゲスト講師**としてお招きしました。

---

1人目は、2年連続の決勝進出で今年も甲子園を大いに沸かせ、昨年「青春って、すごく密なので」というフレーズで全国の高校球児の努力を報いた、**仙台育英学園高等学校硬式野球部監督の須江航先生**にご登壇いただきます。同校は2022年の第104回甲子園大会で初優勝に輝きました。監督である須江先生は「**日本一からの招待**」をスローガンに掲げ、「日本一の側から招かれるように」日々、日本一から招待されるレベルの行いを磨きつづけたと言います。

須江先生のマネジメントは、「**納得**」と「**共感**」を引き出しながら**選手の主体性を養う手法**であり、実に理に適っています。例えば、「理念・目標の明確化」「レギュラーになるための数値基準の設定」「約束事の事前提示（後出しジャンケンにならない伝達）の徹底」「1：1のコミュニケーション」など、相手が深く納得できるルールを作り、その運用は生徒たちにとって親しみの深いコミュニケーションツールを用いて実に柔軟に行われます。マネジメント層と新卒職員の**年齢差が広がる本業界のマネジメントの課題を解決に導くヒント**をたくさんご用意していただいておりますので、須江先生のお話も是非お楽しみください。

ゲスト講師2人目は、リクルート出身で2003年に東京都における義務教育初の民間人校長として杉並区立和田中学校に赴任した、**教育改革実践家の藤原和博先生**にご登壇いただきます。これまで数々の名著を上梓してきた藤原先生ですが、新刊の「**学校がウソくさい——新時代の教育改造ルール**」では、本務に打ち込むべく教員の負担軽減のための根本的解決策を提示しています。この提言は、**長い間「人材不足」と幼児教育・保育の現場で子どもを導く先生方にも通じる本質的な課題解決**の一助となります。

また2013年に刊行された「**藤原和博の必ず食える1%の人になる方法**」では、今まだ売り手市場にある幼稚園教諭や保育士が、ポスト待機児童時代のこれからをより力強く生きていくための、自身の磨き方に関する数多くのヒントが書かれています。新制度と子ども家庭庁の創設により、幼稚園と保育所の間にはほとんど差がなくなりました。言い換えると、同じ土俵にのって少子化のマーケットで戦うこととなります。現時点で過剰供給な教育・保育施設は将来的により一層の淘汰が進むこととなります。その時に残るのは「**人的資本経営（≒質の高い教育・保育を提供できる人材で構成された）**」を実現している**幼児教育・保育施設に他ならない**と考えています。単なる生き残りではなく、より発展性のある組織としての生き残りのヒントが藤原先生にお話いただく予定ですので、こちらもぜひお楽しみください。

GCLIPからは、2024年から試行的事業として全国に広がる予定の「**こども誰でも通園制度**」を中心に“多機能化”する業界経営のトレンドを解説します。2018年の5周年セミナーでは業界に対し「**ブランド指数**」を発表しましたが、今回も**10年間の膨大な調査から見えた業績アップのための「業界指標」**を発表し、皆様に活用していただけるようご提案致します。

今、GCLIPが掲げる**マーケティングのキーワードは「抵抗の解消」**です。幼稚園或いは、幼稚園由来の認定こども園は、**魅力の整理・伝達の前にこの抵抗の解消を実現**することで採用・募集は結果に繋がります。**「抵抗の解消」で成果の出ているマーケティングも事例と共にご提案**しますのでこちらも楽しみにして下さい。

さて、冒頭で申し上げた**皆さんの「募集の経験とノウハウの蓄積」と「教育力という非代替の価値」**に、2名のゲスト講師からのヒントと我々の提案を得て地域で最も愛され、人が集い続ける園経営を実現して下さい。

---

## Time flies... therefore...

We change our visual identity from GCLIP Corporation to GCLIP.

We DO NOT change our policy as being 'KUROKO' for good.

We keep supporting customers by providing solutions in every aspect of marketing.

# GCLIP

## あっと言う間の10年だから…

私たちは、GクリップコーポレーションからGCLIPへ社名を変えます。

私たちは、“黒衣=”というスタンスを変えることはありません。

私たちは、あらゆるマーケティングの課題解決を提供することでお客様の役に立ち続けます。