緊急提言！

6/18（水）オンライン 15:30-18:00

WEB戦略の成功事例から学ぶ令和時代の勝ちパターン

経営情報の見える化は、幼・保・認こ園における**横並びで定量的情報による「差別化」を実現する**こととなります。しかし、貴園の魅力は本当にこの定量情報のみで推し量れるものなのでしょうか？私たちには大いに疑問がある「差別化情報」に見えてなりません。また、今回の経営情報の見える化は私学助成を受ける幼稚園のみ「任意」とされています。施設型給付を受ける園では一部項目を除いてはすべて公開が義務化されています。つまりこれは、**「情報が公開されていない園の信用の著しい低下」を招くことを意味します。**つまり、横並びの情報は他に先んじてしっかりと公開していくことが重要なのです。その上で、**さらなる差別化をどう図るか？を提案するのが本セミナー**です。

このようにお考えの方にぜひご参加いただきたいセミナーです！

- # 経営情報の見える化で競合に**圧倒的な差をつけて選ばれる園になる！**と決めている
- # 他園との違いを発信しきれていない… **○○といえば自園** と **想起**される状態を作りたい！
- # Instagram運用がマンネリ化… 募集に有効な**真の運用方法**を知りたい！
- # そろそろHPをリニューアル… **自園らしさ** を強烈に伝える**成功事例**を知りたい！
- # WEB広報がイマイチ… インターネット上で**新たな保護者・学生**と出会う方法を知りたい！

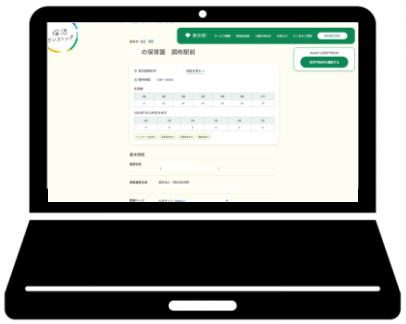
GCLIP

［ まだ気付いていない貴園の“ステキ”をより魅力的に！ ］

株式会社GCLIP Tel 03-5579-2356 〒162-0844 新宿区市谷八幡12-1 2F

WEBでの発信が、一層重要な時代になります

「経営情報の見える化」により、インターネットで情報合戦の“激化”が始まる？！



今年度から経営情報の見える化が義務化されます。具体的には昨年度の収支状況や人員配置、職員給与、モデル給与、人的資本経営に関する取り組みなど、様々なものを報告し、公表されるようになります。
現状発表されている情報としては、「ここdeサーチ」というサイトに掲載されることになり、掲載された情報は「保活ワンストップシステム」（保護者がインターネットを通して、保活の一部分を済ませられるシステム）にて公表されていく予定です。このシステムによって、**園見学の予約から、各自治体への申請まで、マイナポータルを通して行うことができるように仕組化される**予定です。昨年度から全国に先んじて、東京都の一部の自治体ですでに運用が行われています。

経営情報の見える化のスケジュールは、昨年度の実績については本年度の8月までに報告することになっているため、**<u>今後多くの園で経営情報の見える化への対応を行っていく</u>**ことになります。

経営情報の見える化が行われることで予想されることは以下の２つです。

１．情報が横並びになるため、さらに独自性が重要となる
２．デジタル媒体での情報収集の傾向がさらに強まる

経営情報の見える化によって保護者が知りやすくなる内容は、例えば**人員配置の状況、有給取得率や離職率、時間外労働について、福利厚生の状況、モデル給与**など、保護者や求職者にとっての**「便益」（自分にとって都合の良いもの）**になる情報が中心になっています。

こういった情報が公表されるということになりますので、多くの園が**立地的に近い園の状況を確認し、そこまで大きな差が出ないようにしていく**ということが考えられます。その結果、便益部分での差は見えづらくなっていくことが予想されます。

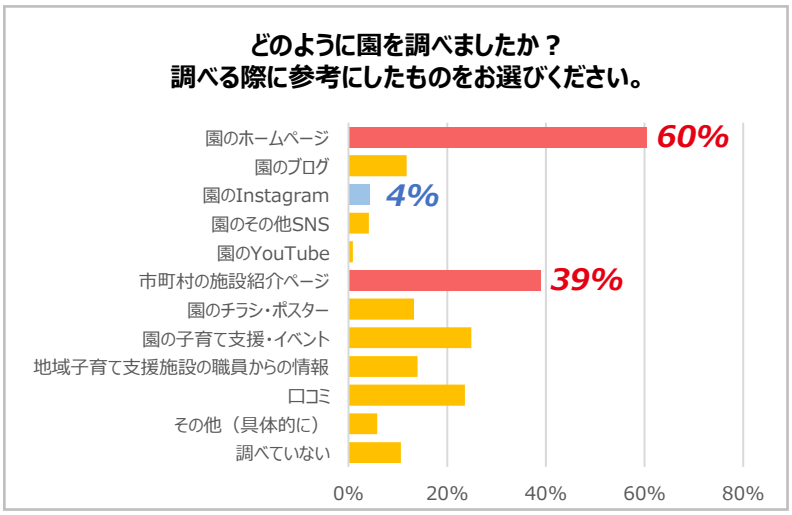
一方で、保護者や求職者が園を選ぶ要素は「便益」だけでなく**「独自性」（他を選ばない理由）**も重要です。今後はこの独自性にさらに磨きをかけ、情報発信を工夫することで差別化を強化する必要があります。

また、保活ワンストップシステムなどの活用がスタートしますので、**デジタル媒体での情報収集の傾向が強まる**ことや、**独自性や世界観を伝えていく上で重要なデジタルマーケティングの強化**はさらに重要性が増していくことが想定されます。

インターネット情報の影響力

園選びをする保護者は、手中のスマホで「まずはネットで検索」という動きが基本です！

保護者が園を調べる時に参考にするものとして、**「園のホームページ」が60%、「市区町村のHPの施設紹介ページ」が約40%**になっています。 「園のホームページ」「市区町村のHPの施設紹介ページ」といった「公式な情報」が多くを占めますが、一方で「園の子育て支援・イベントに参加」「口コミ」といった「リアルな体験や情報」も参考にしている傾向があり、**「公式な情報」「リアルな体験や情報」どちらも参考に情報を補完**しています。



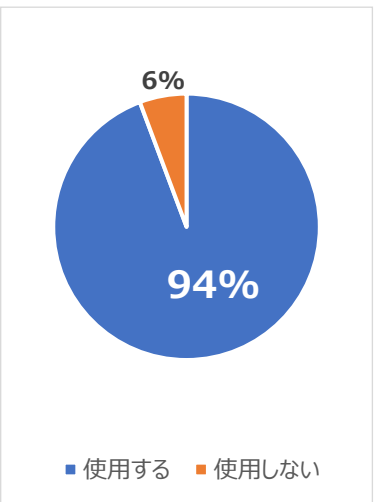
「園選びに関する保護者の意識調査」2022年2月14日～3月14日 フレーベル館

Instagramが「園選び」に与える影響はわずか4.4％！？「○○といえば○○幼稚園」の想起を促進するインスタの活用！

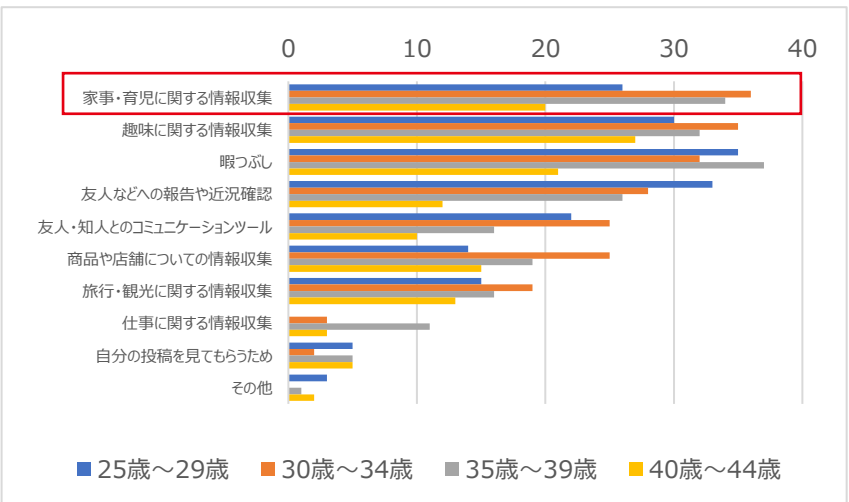
一方で、**Instagramは4.4%であり、実は園選びにおいて決して高い影響力を持っているわけではありません。**Instagramアカウントを運用している園は多くありますが、日常の「投稿」は新規保護者ではなく、**在園児保護者の満足度を高めること**や**既に園を知っている保護者が園への理解を深める役割**であると考えられます。

園選びにおいてInstagramの影響力は大きくないと予想されますが、未就学児の母親を対象とした調査によると**「育児に関する情報収集」という視点において、Instagramを利用している傾向**があります。

【未就学児ママのInstagram利用率】



【未就学児ママのInstagram利用目的】



「25歳～44歳の未就学児ママ230人を対象にしたInstagramに関するアンケート調査」2022年11月16日～11月23日 マムズラボ

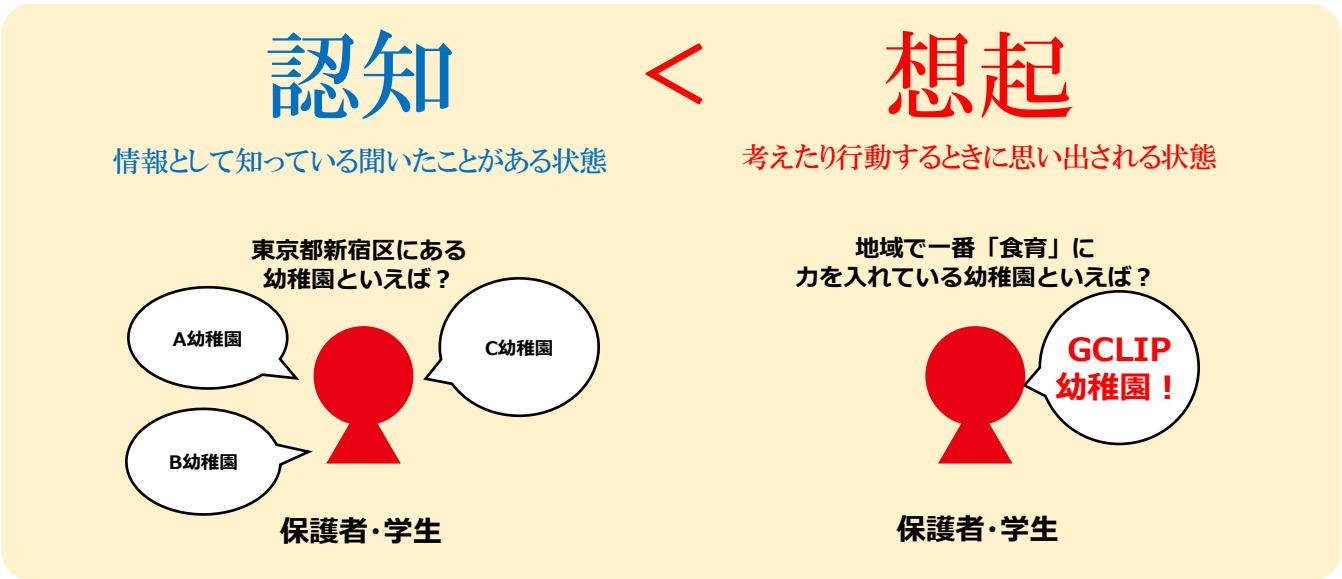
Instagramの運用目的を直接的な園選びを促すものにするのではなく、**園の“強み” や“独自性”に関連したテーマ設定**および**Instagramで集めたいユーザー層を明確**にすることがポイントです。Instagram投稿を通じて**自園のコミュニティを形成していくことで、口コミが発生しさらなる保護者を獲得**していきます。

例えば、**自園がカを入れている「食育」をテーマにして運用**していく場合、自園給食のレシピの動画投稿、地域の畑を活用した食育体験、子どもが好き嫌いなく給食を楽しめる保育者の声がけの様子など、**食育にちなんだ投稿**をすることができます。その結果、**地域で「食育」にカを入れている園に興味がある保護者が集ったり、食育を通じた育ちに共感する学生がフォローしたり、園のレシピを家庭で活かしたい未就学児の母親からコメントが来たり**など、Instagramを通じてコミュニティが形成されます。

【Instagramの運用方針の例】

運用目的	「食育」で地域No.1の園になり、食を通じた育ちに共感した保護者・学生を来園に繋げる
提供価値	「家庭にも活きる食育」　「食を通して子ども育むを保育者の姿」
ターゲット	幼児教育における“食育”の重要性を実感する保護者 食育にカを入れている園で働きたい方
具体的な投稿テーマ	「自園調理の給食レシピ」　「食育に取り組んでいる子どもの日常」 「給食時に子どもと関わる保育者の姿」　「園行事で提携している畑・農家の紹介」

地域で選ばれる園になるためには、Instagram投稿を「認知」される目的ではなく、**「想起」を獲得するために運用することがポイント**となります。自園が想起されたいことについて検討し、自園のInstagram運用の目的を定めて運用していきましょう。
本セミナーでは、「想起」を獲得するためのInstagram運用事例をお伝えいたします。



AIDMAの法則をもとにしたデジタルマーケティング

「AIDMA」という消費者がものを購入するまでに至るプロセスを法則化したものがあります。この各プロセスにおいてどのようなマーケティングを行っていくことが有効なのか、どういった媒体を活用すべきなのかをマスターすることで、成果の出る効果的なデジタルマーケティングの実現が可能となります。セミナーでは、AIDMAに則ったデジタルマーケティングの成功事例やポイントをお伝えしますが、本DMでも一部をご紹介させていただきます。

他園を圧倒し自園の存在に気付いてもらう、インターネット広告の運用方法！

自園の存在に気づいてもらう方法は、ホームページではありません。ホームページは、自園の名前を知っている保護者や求職者が主なターゲットとなります。**自園の名前すら知らない保護者や求職者に知ってもらうにはインターネット広告**が極めて有効です。

代表的なインターネット広告として、SNS広告やGoogleのリスティング広告が挙げられます。SNS広告は受動的な広告であり、**設定した地域・年齢・性別などに加えてAIの最適化により検索傾向を踏まえて表示**されます。例えば、自園を中心に5kmに住む25～45歳女性にターゲット設定をした場合、その対象に合致し尚且つ子どもに関する情報をネット検索している傾向にあるユーザーのSNSに表示されるようになります。

Googleのリスティング広告は、**検索エンジンに入力したキーワードに応じて、検索結果の画面に広告が表示される**ため、情報を積極的に求めているユーザーに表示される仕組みです。

インターネット広告は、1日500円程度から運用することが可能です。ある幼稚園では、0～2歳児向けの子育て支援ひろばのSNS広告を、**1カ月間 合計1.5万円で運用した結果、12名の新規体験者の獲得に成功**しました。**<u>ほぼどのエリアでも同等の成果を得る再現性を持つのがインターネット広告なのです！</u>**
本セミナーでは、**より具体的なインターネット広告の成功事例をすべて公開しますので、情報の見えるか時代に差別化を図るための、自力でインターネット広告を活用するための具体的ノウハウ**が手に入ります！

自園に興味を持ち「ここが良い！」と思ってもらうための感情の高まり導線を構築するホームページ・SNSのちょっとした工夫とは？

ホームページは、自園が発信源となる“公式情報”のため、ネット上の情報が溢れる中でも信頼性が高いものです。特に求職者は、多くの求人情報を比較しながら園選びをします。条件だけではなく**自園ならではの魅力を伝えることで「ここじゃなきゃダメ！」という状態**を作ってもらう必要があります。
また、入園先を検討している保護者に対しては、他園にはない**自園の独自性を発信し、保護者が欲しい情報を「分かりやすく」「求めている形で」伝えていく**ことが重要です。

子育て支援ひろばの
専用ページへのリンクを
TOPに設置することで、
誘導率 9 倍！

一つの事例をご紹介いたします。0～2歳児向けの子育て支援ひろばに集客することをねらいとして、ホームページのTOPに、子育て支援ひろばの専用ページに移動できるリンクを設置したところ、**専用ページへの誘導率が９倍になりました。**TOPにリンクを設置しない場合、**専用ページの閲覧回数は月17回（月間訪問者の1.7%に該当）**でしたが、左イメージのようにTOPにリンクを設置した場合、**閲覧回数は月315回（月間訪問者の15.3%に該当）**になっています。

ホームページに訪問した人にとって、基本的にTOPの上部は目に入る箇所となるため、子育て支援ひろばの専用ページ自体の認知度が上がり、アクセスされやすくなることが分かります。本セミナーでは、他にも園児募集・教職員採用の成果につながったホームページの成功事例をお伝えしていきます。

SNSは前述した運用方針を定めた上で、**写真の撮り方や加工の方法にひと手間加える**ことで、投稿画像は見違えるように進化します。下の画像は、ある北関東の認定こども園のInstagramアカウントです。在園児保護者に対して日々の献立を投稿していましたが、左のBefore画像のように「記録」としての投稿に留まっていました。そこで、**ある工夫をして給食を“食育”の視点で伝えるようにしたところ、右のAfter画像のように進化**しました。この工夫は、プロのカメラマンが実際に活用している撮影の視点と、画像を投稿する際に、わずか15秒でできる加工を取り入れるだけです。本セミナーでは、現場の先生方でも簡単に実践できるノウハウとしてお伝えいたします。

Before フォロワーの いいね率２%

いいね率
6倍！

After フォロワーの いいね率12%

アカウントが激変する
あるひと工夫を
セミナーで大公開！

セミナーでお伝えするホームページ・SNSの事例集

本セミナーでは、園児募集が完結するホームページ・SNS運用のポイントや事例をじっくりご紹介いたします。下記は、事例の一部分です。一つでも知りたいと思う事例がある園様は、この機会にぜひご参加ください！

SNSの運用ポイント例

1．コミュニティを形成し口コミが発生するSNSの作り方
2．SNSの存在を知ってフォロワーを獲得する周知方法
3．脱・作業投稿！投稿の成果を実感できるデータ収集方法
4．Instagramの検索に強くなるプロフィール画面の構築
5．プロカメラマンが実践する、マネできる撮影方法のポイント
6．画像が激変する加工方法のひと工夫
7．「地域で一番○○な園」を発信する具体的な運用事例
8．一度接触した求職者を逃さない！関係構築をするLINE運用のススメ
9．たった1日300円で自園の情報に4,000回触れるYouTube広告
10．未就園児の集客に「直結」するSNS広告の運用方法

ホームページの運用ポイント例

1．迷子にならないHPのスッキリ構造
2．保護者の約９割がスマホ閲覧！PC仕様からの切り替え
3．新規集客に繋がる！HPお知らせ機能の活用方法
4．保護者＆求職者の関心「大」な先生達の姿とは
5．園の第一印象を決めるキャッチコピー
6．新規保護者の集客に繋がる専用ページへの誘導方法
7．問い合わせが急増するWEB申し込みの設置ポイント
8．求職者に信頼感を与える“透明性の高い”発信とは
9．検索に強くなる！HPにおけるSEO対策
10．ハッカーの攻撃からHPを守るためのセキュリティ対策

セミナースケジュール

2025年6月18日(水) オンライン開催　15:30～18:00

講座	内容	時間
第１講座	保護者・求職者におけるWEBマーケティングの重要性	15:30～16:00 (30分)
第２講座	「らしさ」を地域に訴求するSNSの運用ポイント	16:00～16:45 (45分)
第３講座	ホームページ構造・運用の成功事例 厳選12選	16:45～17:30 (45分)
第４講座	明日から即実践できるインターネットの仕掛け	17:30～18:00 (30分)

セミナー料金のご案内

■ オンライン当日参加

園児募集の緊急企画割！

料　金　~~27,500円(税込)~~ ➡ 22,000円(税込)

追加アカウント　11,000円(税込)

※ 追加アカウントは視聴アカウントを増やす場合の料金です。
※ ひとつのアカウントで複数人の参加が可能です。

■ オンデマンド後日配信

料　金　49,500円(税込)

※ 開催後１週間以内に配信となり、２週間の公開期間内にご視聴いただけます。
※ ひとつのアカウントで複数人の参加が可能です。

お申込みはFAX、またはWEBからお申込みください。
WEBからのお申込みで合計金額より500円オフとなります！

GCLIP

株式会社GCLIP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。

幼・認こ園向け
オンラインセミナー

WEB戦略の成功事例から学ぶ 令和時代の勝ちパターン

受 講 料　◆オンライン受講　~~27，500円（税込）/アカウント~~

⇒園児募集の緊急企画割　22，000円（税込）／アカウント

◆オンデマンド後日配信　49，500円（税込）／アカウント

※ ひとつのアカウントで複数名での参加が可能です。
※ ライセンス追加は、11,000円（税込）/1ZOOMライセンスで承ることが可能です。
※ セミナー開催日までにメールにて、セミナーテキストのPDFデータをお送りさせていただきます。
※ オンデマンド後日配信は、開催後1週間以内に配信となり、2週間の公開期間内にご視聴いただけます。

開催日時　2025年6月18日（水）15:30～18:00 @オンライン

※ 講座間に適宜休憩時間を挟み開催を予定しております。

セミナーお申込み方法（①②いずれかを選択してください）

①WEB申込み方法

＼WEBからのお申込みで合計金額より500円OFF!／

https://www.gclip.net/seminar/5430/

右記のQRコードからお申込みください。　GCLIP セミナー　検索

【GCLIPセミナーページはコチラ】 https://www.gclip.net/seminar/

②FAX申込み方法　下記をチェックの上、必要事項を記載してFAXして下さい。

【申込内容】
- ☐ 2025年6月18日（水）オンライン参加を希望する
- ☐ オンデマンド後日配信を希望する
- ☐ アカウント追加を希望する　（　　）アカウント追加
- ☐ Gポイントを使用する　（　　）ポイント

上記にチェックし、以下の項目に記載した上で 03-5579-2357 へ送信下さい。

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	@						

※受講票や御請求書は、メールにてお送りいたします。必ずご記入ください。

お問合せ先：株式会社GCLIP ✉ info@gclip.net ☎:03-5579-2356（平日10-15時） FAX:03-5579-2357

※最少催行人数（5名）に達しない場合は勉強会開催を中止する場合がございます。中止の場合は活動日1週間前までに、お電話にてご連絡をいたします。
※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にてお送り下さい。　**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】
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、ご不明な点等がございましたら株式会社GCLIP（TEL03-5579-2356　担当：渡辺）までご連絡ください。