

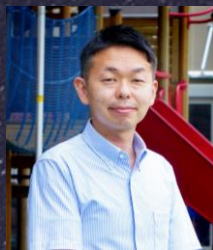
令和9年度入園の園児募集活動を振り返り、
未来に向けた戦略・戦術を明確にする一日！

時代の波にのまれず園児募集を成功させる
学園の強さを事例から学ぶ！

地域に愛され、 毎年定員充足率が 高い園の条件セミナー

少子化、保育需要の増加。
1号認定や年少入園、2歳児親子
はいったいどこへ消えた？
そのような時代でも、毎年
年少入園100名越え
を達成している法人は、
何に取り組んでいるのか？

— Guest speaker —



学校法人秋本学園
浦和つくし幼稚園
園長 秋本康宏 氏
(埼玉県)



学校法人新清和台学園
理事長 森友新 氏
(兵庫県/愛知県)



学校法人 一宮裁松学園
理事長・園長 鈴木宣宏氏
(愛知県)

— S・Y works —



株式会社S・Yワークス
取締役 篠田 大輔



株式会社S・Yワークス
教育業支援チーム
リーダー 堀 春菜

2026年

12月3日(木)

【会場】TKP東京駅カンファレンスセンター
東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル 8階
カンファレンスルーム8B

【時間】13:30～17:00(受付 13:15～)

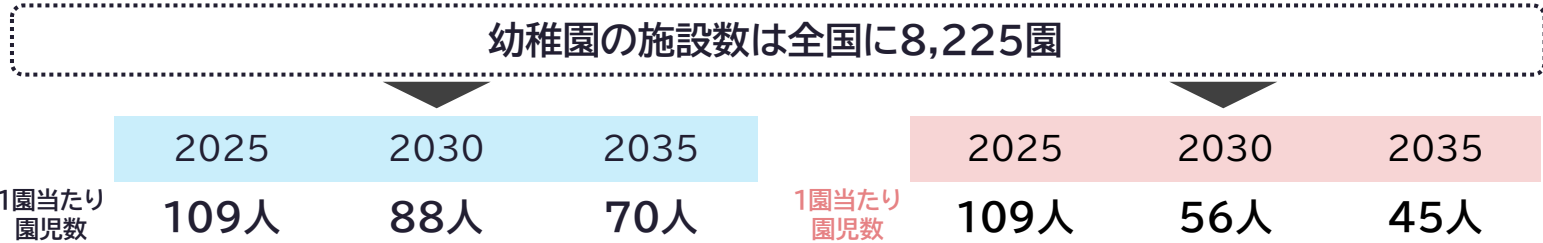
【録画配信期間】12/10(木)～12/17(木)

■数字から見える現実と、現場で見える真実

少子化が更に進行し、ママは働きながらの子育てが当たり前の価値観になりつつある今。子どもが1歳になる頃には復職を見据え、早くから保活を始めるママの姿は珍しくありません。東京都では2025年9月から第一子の保育料が無償化となり、待機児童が増加した地域が見られているように、保育施策がママの保活を煽る形にもなっています。このように保育需要が増すなか、幼稚園の顧客は誰になるのでしょうか？「わが子に、〇〇幼稚園の教育を受けさせてあげたい」。そう言われ、保育園からの転園を獲得できるほどの高い教育力を持った幼稚園だけが生き残ります。

■保育所利用率65%固定 (35%は「幼稚園に行きたい」)					■保育所利用率77%まで上昇 (「働いているから保育園に」が当たり前に)				
	2020	2025	2030	2035		2020	2025	2030	2035
出生数 (2026以降は見込み数)	847	671	530	418	出生数 (2026以降は見込み数)	847	671	530	418
3～5歳児人口		2,495	2,001	1,600	3～5歳児人口		2,495	2,001	1,600
保育所利用人数 ※利用率64%で固定		1,601	1,281	1,024	保育所利用人数 ※共働き(77%)は保育園へ		1,601	1,541	1,232
幼稚園利用人数		894	720	576	幼稚園利用人数		894	460	368

単位:千人



■園経営に求められる「時代適応」と「未来創造」

幼稚園の市場が減少するなか、地域特性を踏まえながら、「守り」と「攻め」の戦略・戦術をどのように構築していくか。特に、理事長・園長先生のビジョンに基づいた「攻め」の体制づくりが重要です。

守り(時代適応)

園ごとの(最適)解がある

- ・持続的な経営のための“損益分岐点・資金繰り分岐点園児数”と“園児数構成”の理解
 - +1 人件費・他コストの上昇トレンドへの対応
 - +1 施設型給付移行・4年保育への移行時機の見極め
- ・労務の理解と対応 & 職員との同志的な繋がりへの深化
 - +1 産休・育休・復帰のプロセスと、雇用区分/手当の再整理
 - +1 “園児の最善”を常に中心に置くための現場への問いかけ

攻め(未来創造)

意志により生まれる

- ・園としての“ここでなくてはならない理由”を磨き上げ、啓蒙していく(これからの園児募集は啓蒙活動)
 - +1 自園のこだわりを“合理性を超える価値”へ昇華
 - +1 見えない時間の価値を高める
- ・園児/家族/地域に向けた次の役割への感度とVision化
 - +1 共働き8割の時代に求められる園の子育てへの伴走のカタチを
 - +1 いわゆる多角化と、その先へ

地域に愛され、定員充足率が高い園には、必ず共通点が存在する！

毎年の園児募集の結果は、単に未就園児との接点づくりによるものではありません。

原点を継承し、仕組みを革新し、品質を進化させる。

そのプロセスに共感・共鳴するご家庭とのご縁を育める学園の体制を整えられていますか？

共通点 1

教育・子育てに対する「ロマン」と「ヴィジョン」。 それらを実現する戦略・戦術が明確である！

5つの問い

- ①どんな未来であれば、今よりも子育てのある心豊かな地域になりますか？
- ②自園は地域において、どんなポジションの園ですか？
→「絶対的優位性の創造」
- ③自園の成長ストーリーをどのように描きますか？
- ④これから先、自園が展開していく場はどのようなものですか？
- ⑤自園らしい「教育のあり方」は明確になっていますか？

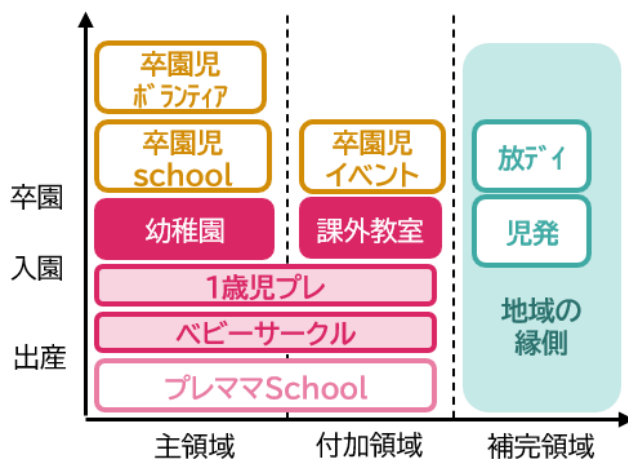


共通点 2

地域需要を押さえた入園動線を構築し、 資産を最大化する財務基盤を強化している！

【地域の子育て世帯との関わりの再設計】

【経営指標の明確化】



①目指す人件費率の指標は65%(賞与・法定福利費込)

収入のみの視点…利用定員を引き下げれば園児が減っても減少は抑えられる。
収支の視点…人件費のコントロール(必要人員と実配置人員の差の最小化)が重要

②配置基準としての必要人数・実際の必要人数を明確にする

収入のみの視点…一人でも園児が多いほうが収入が増える
収支の視点…一クラス増えることにより、運営上の必要人数が増加する

③損益分岐点の園児数・園児構成を明確にする

収入のみの視点…できる限り園児数を増やしたい(クラス数減少を避けたい)
収支の視点…クラス数を減らし、4年保育体制にする方が財務・募集のいずれにも効果大

共通点 3

教育の価値を最大化する「先生の育成」に投資！ ～「教育」と「自園」に対する“愛情”を言語化し、現場品質を高め続ける組織

■これからの先生に求められる力(特に幹部職員)

■現場で働く先生の“感度”を高める！

主力教育
開発力

×

主力教育
育成力

▶ 価値を伝える力

プロセスを発信すること
＝主力教育の背景にある“私たちの物語”
…何のために？どのように？

①言葉に対する機敏さ

→一つの言葉から察して気づかえるか？

②「不」に対する敏感さ

→不満・不潔・不安・不良が充満する
現場になっていないか？

③“場”の空気を感じ取る

→急ぎ・緊急への対応力



なぜ、この3つの法人は、 年少入園100名越えを毎年達成しているのか？

**Guest
speaker**

超少子化時代に突入している今、一口に「幼稚園」と言っても経営スタイルは地域の人口や特性に合わせて三者三様。時代に合わせて守り、変化してきた強さをトークセッションから学ぶ！

学校法人秋本学園 浦和つくし幼稚園(埼玉県) 園長 秋本康宏 氏



二代目園長として就任後、ご両親が築き上げてきた「つくしらしさ」を守るための変化を続け、現在に至る。教育の質、子どもの育ちを保証できる園であり続けようとする姿勢が強い共感を生み出している。

【運営施設】

- 浦和つくし幼稚園(幼稚園型認定こども園)
- つくしナーサリー:2園
- さいたま市送迎保育ステーション
- つくしスポーツアリーナ



武蔵浦和駅から車で約7分の閑静な住宅街に位置する浦和つくし幼稚園。エントランスに一歩足を踏み入れると、園の美意識を感じる世界観に引き込まれる。

学校法人新清和台学園(兵庫県/愛知県) 理事長 森友新 氏



二代目理事長・園長として、教育で選ばれる園として地域で強い存在感を放つ新清和台こども園を含む6施設を運営。地域の子育てを支える基盤を確固たるものにしている。

【運営施設】

- 幼保連携型認定こども園 新清和台こども園
- 企業主導型保育施設/認可保育所/認定こども園 エンゼルキッズ(清和台・山下・多田・押切・名塚)
- 子育て支援施設TSUNAGARI・こそでてlabo
- BAKERY STUDIO パンだ屋



新清和台こども園の近隣には地域の拠点づくりの新たな一歩として、「BAKERY STUDIO パンだ屋」をオープン。新たな未来に向けて、積極的な挑戦を続ける。

学校法人一宮裁松学園(愛知県) 理事長・園長 鈴木宣宏 氏



あたま・からだ・こころの三位一体の教育を掲げ、地域の強い支持を獲得している。大規模園ながら、子育て世帯が抱える課題に寄り添い、「幼稚園」というスタンスを崩さずに子育てと子どもの育ちを支えていく姿勢が多くの子育てを生み出している。

【運営施設】

- 一宮裁松幼稚園(施設型給付幼稚園)



園児募集の仕組みを時代に合わせてアップデートし続けている。特に、保育機能の強化ではなく、「1歳から通える幼稚園」としての入園動線づくりに力を入れる。

■当日スケジュール

第1講座 13:30～13:50	イントロダクション ～2026年の業界動向と3つの法人の強さ	株式会社S・Yワークス 取締役 篠田 大輔
第2講座 13:50～15:00	トークセッション 「時代の変化の中で、永続を目指し守り続けてきたこと、 変えてきたこと、そして更に変えていくこと。」 ○学校法人秋本学園 浦和つくし幼稚園 園長 秋本康宏 氏 ○学校法人新清和台学園 理事長 森友新 氏 ○学校法人一宮裁松学園 理事長・園長 鈴木宣宏氏	
第3講座 15:10～16:10	地域に愛され、毎年定員充足率が高い園 になるための3つの条件	株式会社S・Yワークス 教育業支援チーム リーダー 堀 春菜
第4講座 16:20～17:00	これからの幼稚園に必要なヴィジョン構築力と 実現するための戦略・戦術の組み立て	株式会社S・Yワークス 取締役 篠田 大輔

■開催日時・会場

日時:2026年12月3日(木) 13:30～17:00(受付 13:15～)

会場:TKP東京駅カンファレンスセンター

東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル 8階 カンファレンスルーム8B

※録画配信の場合、12/10(木)～12/17(木)が配信期間となります。

■費用(税込) ※録画配信の場合も同様です。

会員価格:33,000円(お一人様) 一般価格:35,200円(お一人様)

※「会員」とは、月刊オーディオ、S・Yサークルが該当します。

■講師



取締役 篠田 大輔

2008年の入社以来、幼稚園・保育園のコンサルティングに従事。
少子化・新制度・無償化という変化の渦中においても、園の目指す在り方を見失わずに、発展・永続を果たすことを主眼に置いたコンサルティングを実践。



教育業支援チーム
リーダー 堀 春菜

幼稚園・保育園業界のコンサルティングに携わる。
女性が働き続けられる職場、そして女性が応募したくなる職場を理念・プロモーション・制度等、多角的な視点からアプローチを行い、女性の強い組織づくりに力を入れている。

■注意事項

- ①お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- ②セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、7営業日前17時30分以降のお取消しは、ご参加費用の50%、当日の欠席の場合には参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。
- ③最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせて頂く場合がございます。その際には、開催日2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。

「地域に愛され、毎年定員充足率が高い園の条件セミナー」ご参加申込書

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

■電話による連絡・お問合せ先

022-722-2007（平日：9:30～17:30） 担当：篠田・堀・須藤

セミナーコード：28826

■料金（録画配信の場合も同様です）

会員価格：33,000円（お一人様） 一般価格：35,200円（お一人様）

※「会員」とは、月刊オーディオ、S・Yサークルが該当します。

ご参加法人・連絡担当者記入欄

フリガナ		フリガナ	
法人名		代表者	（役職： ）
所在地	〒 -	代表TEL：	
		代表FAX：	
フリガナ		所属・役職	連絡者TEL：
連絡担当者			連絡者FAX：
			E-mail：

ご参加者様情報		ご参加方法 （いずれかに☐をご記入ください）
フリガナ	役職	☐ 会場参加【12/3(木)】 ☐ 録画配信【12/10(木)～12/17(木)】
参加者氏名		
メールアドレス（録画配信の方のみご記入ください）		
フリガナ	役職	☐ 会場参加【12/3(木)】 ☐ 録画配信【12/10(木)～12/17(木)】
参加者氏名		
メールアドレス（録画配信の方のみご記入ください）		
フリガナ	役職	☐ 会場参加【12/3(木)】 ☐ 録画配信【12/10(木)～12/17(木)】
参加者氏名		
メールアドレス（録画配信の方のみご記入ください）		

※参加者が枠に収まらない場合は、恐れ入りますが本紙をコピーして頂きご記入ください。

【キャンセルポリシー】セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、7営業日前の17時30分以降のお取消しは、ご参加費用の50%、当日の欠席の場合には参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。

【録画配信をご希望の方へ】録画配信の方には、配信期間の一週間前までに「sy_ondemand@syw.jp」よりご案内メールをお送りします。万が一届かない場合はご連絡ください。

■お振込み口座■

みずほ銀行(銀行コード：0001) 仙台支店(支店コード：723) 普4326931

フリガナ カ エスワイワークス（注：ピリオドはありません）

口座名義：カ)S.Yワークス(注：SとYの間に「・」中点ではなく「.」ピリオドが入ります。)

※インターネットバンキングをご利用のお客様は名義名の「.」ピリオドのあるなしにご注意下さい。
※お振込み手数料はご負担願います。お振込み名義の後に、セミナーコード(28826)をご記入ください。

※ 申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

上記の内容通り申し込む。（お間違いなければ☐をお願いします。）

☐

T	F/S/M	F/S	N
/	F/S/M	/	/