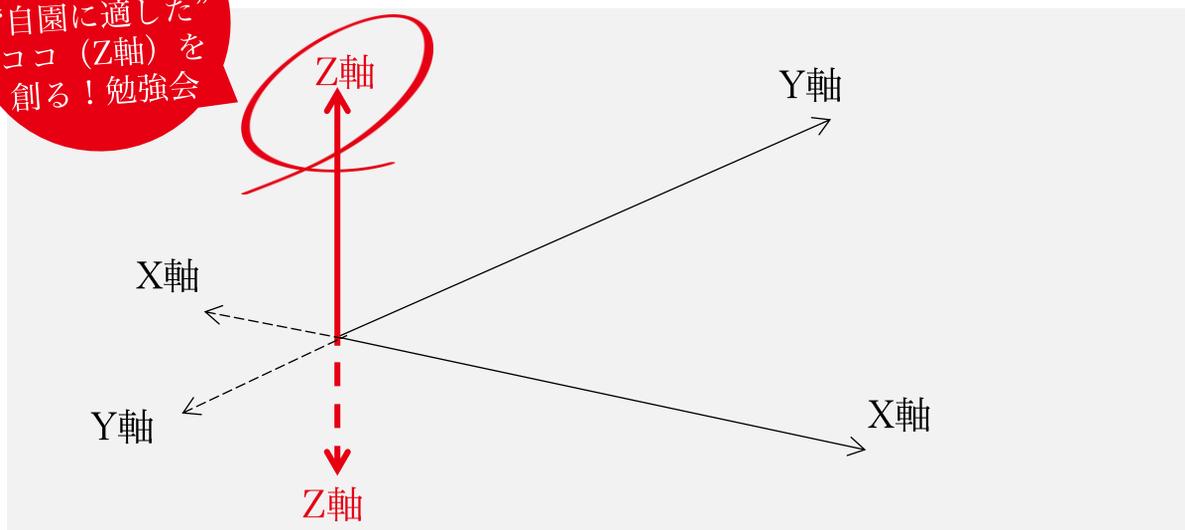


“地域一番園”を目指す就学前教育・保育施設が
超少子化時代に適切に進化するための「知識」と「技術」を習得し
“募集”や“採用”におけるご縁を強力にむすぶための勉強会

● ● ● ● ● 地域一番園実現勉強会

地域一番化
のために
“自園に適した”
ココ（Z軸）を
創る！勉強会



これまでの私学経営においては自園の“商品”である教育内容やそれを子どもに届ける先生がX軸にあり、それらを告知するための広報力をY軸にとり、XとYの面積の拡張に努めてきました。「就学前教育・保育」という子育てのあり方が多様化する時代は、新たにZ軸を付加して立体的に地域のニーズに応える経営を地域一番園が実現します。



—地域一番園実現勉強会—

本勉強会の趣旨

● 新制度開始から10年の節目に地域一番園実現を目指す勉強会

2015年の子ども子育て支援新制度開始以降、業界は大きく変化しています。

超少子化、女性就業率の超上昇、入園の超低年齢化に加え、超採用難、さらに毎年のように変化する制度など、その変化は複雑化し、施設経営は大きな曲がり角にあります。2025年は新制度開始から10年。これまでの10年は待機児童の解消を中心とした保育の量の拡大を中心に業界は動いてきました。しかし、待機児童がおおよそ解消された今、保育施設の役割はこれまでのそれとは変わりつつあります。

2023年、こども家庭庁が誕生したことにより、この変化はさらに加速し、2025年度以降には「保活のDX化」「経営情報の見える化」「こども誰でも通園制度」など、保育以外の施設経営にかかわる内容の議論が積極的に行われています。

制度開始後10年が経過。2025年はこれまでの制度を振り返り、真に必要とされる就学前教育保育施設のあるべき姿の方向性を決めていく重要な年になります。変化の激しい時代において、改めて重要なテーマは「地域一番園の実現」にあると考えています。

理由はいたってシンプルに制度や市場環境は常に変化しますが、地域における課題は当然ながらそれぞれ異なり、求められること（ニーズ）も異なります。制度の変化は地域ごとに異なる課題解決手段の拡大と捉え、子ども子育て支援制度を味方につける必要があります。そこに自園の最大の強みである教育という軸で独自性を築きながら、地域とのご縁を大切に育む経営ができれば、圧倒的に安定した経営が実現するはずです。

地域一番園を構成する要素は①自園の最大の強みである教育を軸に、②地域の課題解決や新たなチャレンジをし、③その思いに共感した人が集い、④地域とのご縁を大切に育んでいることです。

本勉強会は地域一番園の実践事例のほか、地域一番園の視察と業界外で卓越したマーケティングノウハウを有した方をゲスト講師としてお招きして全6回で開催します。

- ①自園の最大の強みである教育を磨き、伝えていくためのヒント
- ②地域の課題解決や新たなチャレンジをするためのヒント
- ③自園の思いへ共感した人を集めるヒント
- ④地域とのご縁を大切に育むためのヒント

これらを掴んで、名実ともに地域一番園を実現していただければと思います。

本勉強会の講師陣と日程



【2025年2月視察勉強会】

学校法人みんなのひろば
理事長・園長
加藤 積一 氏
「地域一番園の
実践疑似体験」



【2025年4月講演勉強会】

カゴメ株式会社
健康直送事業部 担当課長
細川 和紀 氏
「SNSマーケティングの
最先端とファン形成の手法」



【2025年6月視察勉強会】

学校法人宮城明泉学園
理事・副園長
武浪 忠 氏
「地域一番園の
実践疑似体験」



【2025年8月講演勉強会】

社会福祉法人みねやま福祉会
常務理事
櫛田 啓 氏
「超少子化地域でも
圧倒的な採用を実現する手法」



【2025年10月視察勉強会】

学校法人野上学園 主事
社会福祉法人風の森 統括
野上 美希 氏
「地域一番園の
実践疑似体験」



【2025年12月講演勉強会】

ブルーシープ株式会社
代表
草刈 大介 氏
「魅力の抽出と
最大限に伝える方法」

本勉強会会員は11月開催の教育経営サミットへご招待



開催予定日：2025年**11月28日(金)**

Guest Speaker

学校法人白水学園 理事長 白水 剛氏
学校法人野村学園 理事長 野村 良司氏
常に進化をし続けるお二人にご登壇いただき、ほか4名の時流に適したゲストを招いて様々なセッションを開催する予定です！

本勉強会の対象について

本勉強会は就学前教育保育施設の経営者・経営幹部の方を対象としています。

以下についてはご参加いただく上で必須の条件となりますので、ご一読の上、お申込み下さい。

Conditions!

- 新しい戦略や手法を構築することに積極的であり、ノウハウの発信が惜しみなくできる方
- パソコン操作について苦手意識を持っていない方
- 出席確認や事前準備物の連絡等において、5営業日以内にご返信、ご対応いただける方
- **圧倒的地域一番園を維持する、あるいは目指すと決めている方**

本勉強会の日程

本勉強会は2カ月に1回の開催+経営サミットへのご招待となり、視察、または講座の形で行われます。

日程	ゲスト講師	開催形式
2025年2月21日	学校法人みんなのひろば 理事長 加藤積一氏	ふじようちえん視察
2025年4月18日	カゴメ株式会社 担当課長 細川和紀氏	講座
2025年6月6日	学校法人宮城明泉学園 理事 武浪忠氏	宮城明泉学園視察
2025年8月22日	社会福祉法人みねやま福祉会 常務理事 櫛田啓氏	講座
2025年10月17日	学校法人野上学園 主事 野上美希氏	野上学園&風の森視察
2025年11月28日	学校法人野村学園 野村良司氏 学校法人白水学園 白水剛 氏 他	教育経営サミット (セミナーへご招待)
2025年12月12日	ブルーシープ株式会社 代表 草刈大介氏	講座

勉強会の流れ

ゲスト講師や視察先の状況によって前後する可能性あるため、開催前にご案内をさせていただきます。

講座形式の場合は基本的に13:00~17:00での開催となります。講座の流れは以下の通りです。

時間	内容
13:00~14:00	GCLIPより最新業界動向とマーケティングについて
14:10~15:40	ゲスト講師による特別講座
15:40~16:00	質疑応答
16:10~17:00	自園への落とし込み及びまとめ
18:00~	情報交換及び懇親会

学校法人みんなのひろば
理事長・園長
加藤 積一 氏



学校法人みんなのひろばは、2007年ふじようちえんの建て替え時に、園舎そのものを“巨大な遊具”、“子どもが育つ道具”と捉え、創業からのモンテッソーリ教育を大切に、あそび（＝学び）を通して、おもしろがる力、生きる力を培い、“世界でもっとも楽しい幼稚園”と評され、OECD学校施設好事例世界最多得票を得ている。理事長の加藤積一先生は、“不便による利益、不便益”と言い、園児がちょっとした不便に出会い、自ら工夫することで子どもは育つとし、ふじようちえんの他に4つの保育園を運営し約1,100名の子どもたちに「幸せな未来をつくる」ための教育を展開。

ふじようちえんの取り組みと見どころ

● 子ども時代に大切なことは「子どもをしっかりやる」こと

「幸せな未来をつくる」が法人理念、それには子どもたちの持って生まれた“自ら育つ力”を十分に発揮させることが大切という確固たるロジック（論理）に基づくが、どちらかというロジックというより、研ぎ澄まされた「感性」のもと、教育と経営がバランスよく組み立てられています。幼児期に大切なことは「見て、触れて、感じて、考えて、行動すること」これは子ども自ら獲得することであり教えることではないため、“体験は、教えられない”と言います。人は自分で体験したこと、好きなこと、得意なことは驚くほど早く吸収して成長すると加藤先生は言います。そのため、ふじようちえんには子どもが興味がわいたり、関心を示したり、自然に体験できる仕掛けが随所に散りばめられ、ワクワクしながら園生活をおくれる環境が用意されています。子どもをしっかりやった子どもは小さな自信を積み重ねて、自己肯定感のある大人へと成長していきます。

● 教育環境と教育内容を研ぎ澄ませる経営力

「情熱大陸」等々、メディア出演多数の加藤先生ですが、ベースにあるのはふじようちえんの楽しさを伝える中、園の認知度向上にも役立てたいと考えているからです。とりわけ、教育現場の臨場感溢れる毎週5,000枚以上の写真から56枚を園長自ら厳選し、A3一枚にまとめて毎週末発信している「週刊・子どもニュース」（約30年継続中）は、最も自園の最大のファンである在園児家族からじわじわと外側へ広がりふじようちえんへの興味をもつ「関係人口」づくりに大きく寄与しています。「顧客創造こそ企業の第一の目的」とはドラッカーの言葉ですが、加藤先生は「子どもの育ちのおもしろさ、楽しさを通じて、幼児教育の大切さ」をご家庭や広く社会に知ってもらいたいという思いからコツコツ実践しています。

SNSマーケティングの最先端とファン形成の手法

カゴメ株式会社
営業本部 健康直送事業部
企画グループ 担当課長
細川 和紀 氏



2011年にカゴメ株式会社へ入社。トマトケチャップの製造、品質管理部門を4年経験したのち、広告部門でSNSアカウントを活用したCRM推進、マーケティングシステム基盤構築など社内でのデータ・ドリブンマーケティング推進・定着に従事。2022年10月より自社通販部門で既存会員向けコミュニケーションやSNSを活用した新規顧客獲得企画を担当。

本講座の見どころとポイント

● 外すことができないSNSマーケティングの最先端事例を共有

就学前教育保育施設の経営においても外すことができないSNSの活用。本講座の講師である細川氏はカゴメ株式会社において、SNSを通じたマーケティングの基盤を築いた人物です。とりあえず更新するのではなく、SNSのマーケティングは運用する上での目的が重要です。カゴメ株式会社では、SNSから得たデータを収集し、新しい戦略構築を進める上での重要な指標としています。大手企業であるカゴメ株式会社がどういった目的でSNSを活用し、SNSを通してどういった分析を行い、それを活かし、その後の運用に役立っているのかを学ぶことで、自園でのSNSアカウントの運用に役立てることができます。

● カゴメ流ファンコミュニティの形成ノウハウ

カゴメ株式会社において、細川氏はファンを巻き込むコミュニティ形成を進める中心人物として活動しています。「口コミが一番近い人からスタートする」というインターナルマーケティングの考え方において、自園で働く教職員は口コミの中心にいる必要があります。そのうえで、やはり重要となるのは自園に通う子ども、保護者であり、特に口コミという視点においては保護者は重要です。日頃の教育保育を通してファンを生み、そのファンから良い口コミが発信されていくサイクルを創り出すことが、マーケティングにおいて重要であることは間違いありません。カゴメ株式会社では、そのファンに対してアプローチし、コミュニティを形成し、情報の発信源として大切に育むマーケティングを行っています。本講座では、カゴメ株式会社のファンコミュニティの形成ノウハウについて学ぶことで、自園のファンを生み、ファンのコミュニティを形成する方法のヒントを得ることができます。

学校法人宮城明泉学園 理事・副園長 武浪 忠 氏



宮城県仙台市において「明泉学園」という圧倒的なブランド力を誇る私学助成園。高い教育力と卓越したマーケティング力をもって2024年現在もなお1,200名近くの園児を集め続ける私学助成園。学園のNo.2を担う武浪先生は、徹底した地域のマーケティングリサーチを行い、園児募集から採用、ひいては学園が県内全域に広く知られることとなる寄付の立ち上げまで、運用まで活動範囲は幅広い。

宮城明泉学園の取り組みと見どころ

● 圧倒的な教育力とマーケティング力で人気を博す幼稚園

「ここは本当に幼稚園なのか？」

そう自分の目を疑ってしまうほどの異空間。確かに幼稚園らしい・・・園舎やホールが建つ敷地に足を踏み入れ、仙台市内から戻るバスから降りる子どもたちと先生の姿をみて、ようやくそこが幼稚園だと認識するほどです。明泉学園には丸山キャンパスと高森キャンパスに分かれた2つの幼稚園が存在します。1学年の子どもの数は丸山キャンパスでは200名程度、高森キャンパスでは150名程度が在園します。満3歳児の受け入れは実施していますが、それぞれ30名程度であるため、全国的に1歳児の就園率（3号認定）が60%程度まで高まる現在でも3年保育（3歳児）が主な入園学年となります。

● 圧倒的に地域の「共感」を集める寄付活動

1億を超える寄付金が集まる幼稚園としても近年注目を集めている明泉学園。なぜ、この地域の企業は、人々は、明泉学園にこれほど寄付をするのか？その理由は「仲間づくり」にあります。例えば、「新たに園舎を増築するので、寄付をお願いします。」といった依頼が多いのが一般的な寄付だが、明泉学園では「こんな未来をともにつくりませんか？」という投げかけを、その寄付がもたらす素敵な未来の姿を丁寧にプレゼンすることから始まります。寄付者はMeySenの一部となり、その未来をともに作ろうという気持ちになるといいます。そして、寄付者に対するReward（返礼報酬）にも十分な気持ちと手間を込めています。

つまり、明泉学園が作りたい地域の未来をクリアにし、そこへ共感した人たちを仲間として引き込むことで、この寄付活動は成立します。この仕組みを武浪先生より余すことなくレクチャーしていただきます。

超少子化地域でも圧倒的な採用を実現する手法

社会福祉法人みねやま福祉会 常務理事 櫛田 啓 氏



福岡の児童養護施設で勤務後、社会福祉法人みねやま福祉会（京都府丹後地域で21の福祉施設を展開している）に入職。採用活動に携わり、わずか2年で合同就職説明会でのブース着席数を20倍の250名とした。現在も、採用倍率1.5倍～2.0倍の就職希望者を実現し、半数以上は他エリアからの移住者である。「住まいを変えても就職したい」という熱意を引き出す採用を実現している。

本講座の見どころとポイント

● 採用活動を「自分事」にする、現場を巻き込んだ採用実践

採用活動は先生方にとって“他人事”となりやすいものではないでしょうか。

櫛田氏は、採用活動を現場職員にとって“自分事”に捉えてもらうことを目的に、現場職員で構成された採用チーム「SKIPPA」を組み、若手職員のアイデアを積極的に採用することや、若手職員が法人の強みや魅力を発信し、そこに共感した人材を獲得する“理念共感型採用”に取り組んでいます。また、「SKIPPA」は、任期が3年間と決まっているため、法人の魅力を語る人材が次々と輩出され、法人の想いを理解した組織が作り上げられていきます。そのような取り組みから、介護職の有効求人倍率3.63倍（※）、保育士の有効求人倍率3.54倍（※）を上回る人材採用が難しい業界でありながら、遠方からも就職したいという希望者が後を絶たない法人になっています。現場職員を巻き込み、理念浸透を実現する採用活動のヒントが詰まっています。（※厚生労働白書 全国有効求人倍率データより）

● 長期的な関係構築により、理念に共感した人材を安定的に獲得

幼保業界の採用活動は、卒業学年の学生に対してアプローチするケースが一般的ですが、みねやま福祉会は低学年の学生との接点を持ち、時間をかけて関係性を築き「採用」と「育成」に繋げています。段階的に接触機会を設け、時間をかけながら法人の熱量に触れることができる仕組みを構築し、想いに共感して“ファン”となった学生を採用に繋げています。また、接触機会を設けるだけでなく、その過程で学生同士の交流も積極的に仕掛けており、横の繋がりを活かした関係構築の仕組みを築き、離脱を防いでいます。採用という入口から、長期的な関わりを通して法人の理念や思想への理解を深めているため、就職後にビジョンが浸透しやすい土壌が作られているのです。さらに学生との長期的な関わりによって、単年度の近視眼的な採用活動ではなく、安定した採用活動を実現しやすくなります。本講座では、戦略的に学生との関係性を作る仕組みを知ることができます。

学校法人野上学園 主事 社会福祉法人 風の森 統括 野上 美希 氏



成長著しい時期である0歳～9歳(シングルエイジ期)においての一貫した教育を提唱し、子育てひろばや学童保育、社会福祉法人風の森を立ち上げ、6つの認可保育園、児童発達支援、病児保育、一時預かり等の多機能化も実現。保育者の働き方改革を業界に先駆け10年前より実践し、全国で国基準の2倍以上の保育士確保を実現。採用難の業界の中、中途採用倍率14倍の厳選採用を実現している。

野上学園&風の森の取り組みと見どころ

● 社会福祉法人風の森の働き方改革

社会福祉法人風の森は、採用難の業界の中、全国各地から働き手が集まり、中途採用倍率14倍を実現している法人です。野上氏は10年前から国基準の2倍以上の保育士確保を掲げ、保育者の働き方改革に取り組み、保育士のノンコンタクトタイムの実現や研修時間の確保などを実現させてきました。「保育士の元気や笑顔が、子どもの保育には最も重要である」という思いのもと、保育士が本当の意味で余裕をもって子どもに寄り添える環境を創り出すことによって、子どものことを考え、自分の保育技術や知識を磨くことができ、保育の質の向上に繋がっています。その結果、その環境を求め、多くの働き手が集まってきています。2025年には経営情報の見える化が全国で始まる予定ですが、有給消化率や離職率、離職の理由、生産性向上のためのICT投入の有無など、「人的資本」という項目が任意で報告、公表することが決まっています。保育士の働き方改革を進めていくことは今後の制度変化においても重要な視点であると同時に、採用を進めていく上でも重要になっています。本視察を通して、これからの時代にさらに重要性が増す、働く環境について大きなヒントを得ることができます。

● 未来や思いを伝え、共感を生むマーケティング

マーケティングにおいて、「未来の発信」そして、「法人トップの思いをどう伝えるか」という部分が重要です。野上氏を中心に、SNSやホームページなどを通して、未来や思いを伝え、共感を生むマーケティングを実現しています。特にSNSでの発信について、Instagramのリクルートアカウントは1万人を超えるフォロワー数を誇り、日々、思いの発信を軸に、職場環境や実際の職員の声などを掲載しています。本視察では共感を生むSNSマーケティングの手法について大きなヒントを得ることができます。

魅力の抽出と最大限に伝える方法

ブルーシープ株式会社 代表 草刈 大介 氏



朝日新聞社での勤務を経て、2015年にブルーシープ株式会社を設立。クリエイティブディレクターを務める「スヌーピーミュージアム」では来場者数130万人以上を動員するなど、いくつものヒットを打ち出している。

立川にあるPLAY!では、「絵とことば」がテーマの、「ありそうでない」体験型の美術館や「遊び方は子どもが決める！」をテーマとした子どものための屋内広場のプロデューサーを務めている。

本講座の見どころとポイント

● 今までの対象者を超え、ファンが育まれるストーリー作り

社会の変化により、展覧会に期待されることが変わり、訪れる人も多様化しています。また、人口の減少によって展覧会の集客も難しくなっており、今までの対象者を超えることが求められています。そのような時代だからこそ、今までの対象者であった層から、もともと興味関心がなかった層へアプローチし、さらにファンとして育てていくという流れが重要になっています。そのためには足を運ぶところから展覧会を楽しみ、その後に至るまで、体験価値を最大化させる必要があります。草刈大介氏はこの体験価値を最大化し、ファンになるまでのストーリーを描き、演出し、数々の展覧会をヒットさせてきました。就学前教育保育施設の業界も、社会の変化によりターゲット層の変化や保護者が園に期待することが変わり、その変化に対応していくことが求められています。そういった変化を的確にとらえ、入園する前から、卒園するまでの体験をより充実したものにし、ファンが生まれていくサイクルを作ることが重要です。本講座は現在の対象を超えて魅力を伝え、体験価値を最大化させていくためのヒントを得ることができます。

● 価値を引き出し、魅力を伝える

草刈大介氏は、価値は「違い」と定義し、その「違い」から興味関心を生み出し、魅力が伝わる土壌を創っています。例えば絵本や漫画の展覧会を行う場合、作者が描く原画の展示にフォーカスされがちですが、草刈氏がプロデュースする展覧会では、原画の代わりに映像や立体物を使って物語を再構築したり、印刷を含めた制作の過程を紹介するなど、絵本や漫画を読むのとは異なる視点（＝違い）を提案することで、体験価値を最大化させ、今までと異なる魅力を伝えていきます。様々な角度から「違い」の視点を持つことは価値を引き出し、魅力を伝えることに繋がります。本講座は自園の魅力や価値を見つめ、伝えていくためのヒントを得ることができます。

会員費用について

年会費 **297,000円** (税込み)

※ ご移動にかかる交通費や宿泊費などの実費等
についてはご参加者さまでご負担いただきます。

- ・ 講座を聞いてみて、ぜひ現場にも共有をしたいと思う内容がある…
- ・ どうしても外すことができない行事があり、参加が難しい回があるのですが…

こんなご要望にお応えし、オンデマンド配信でサポートするプランも用意しました！

➡ **後日オンデマンド配信：1回分11,000円 (税込み)**

※ 講座の特性上、視察の回につきましてはオンデマンド配信は行いませんので、ご了承ください。

会員特典について

特典

1

● **1時間の経営相談をお得に行うことができます！**

園むすび勉強会会員の方は**月1回1時間の経営相談を33,000円**で行うことができます！

経営相談会は毎月コンサルタントの空き日程のご連絡をさせていただきますので、ご予約いただくことで1回33,000円にて、オンラインの経営相談を対応いたします。園児募集、採用、制度移行、研修の相談、人事面など、幅広く対応いたしますので、ぜひご利用ください。

※ コンサルタントの空き日程によって、ご予約いただくことが難しい場合がございますので、ご了承ください。

特典

2

● **専用サイトから過去資料がダウンロードし放題！**

日程が合わず、勉強会にご参加がいただけなかった場合であっても会員専用サイトをご用意いたしますので、何度でも資料のダウンロードが可能です。

主催企業

GCLIP

株式会社GCLIPとは、あなたが気づいていない園の魅力をかたちにし、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。



代表取締役社長
設楽 竜也
(しだら たつや)

園経営のマーケティングを極めるGCLIPの代表。戦略よりも戦術、スマートさよりも泥臭さを大切に、数多の園経営における課題をお客様に圧倒的に寄り添い、マーケティングと斬新なアイデアで解決してきた。社外・社内から絶大な信頼を集める最強の黒衣。



取締役副社長
林 勇希
(はやし ゆうき)

「経営コンサルタントは黒衣である」という設楽の考え方に共感し、最強の黒衣を目指して奮闘中。新卒から一貫して園経営のコンサルティングに携わっており、データ分析からマーケティング戦術、新制度移行、業態付加、採用など幅広い業務に定評がある。



取締役
野中 彩乃
(のなか あやの)

超相手本位の姿勢から、社外・社内から可愛がられ、応援されるコンサルタント。デジタル媒体におけるマーケティング戦術に精通しており、SNSの運用から業務効率向上のためのデジタル媒体活用、デジタル媒体を活用した映像配信まで、幅広く経験している。



— 地域一番園実現勉強会 —

事業とは時の経過とともに変化を必要とする、
言わば「生き物」のような存在なのかもしれません。

時代が変われば、求めるもの、求められるものが変化します。
ただし、この変化はとても微細なために、
自力でキャッチすることが難しいという性質があるのです。

2000年、日本の出生数は1,190,547人でした。
10年前の1990年が1,221,585人なので、10年で3万人の減少です。
ところが、10年後の2010年には1,071,305人と12万人も減少します。
およそ4倍もの開きがありますが、
その後2016年に100万人を割り込むまでは
今ほど切実に少子化を実感していなかったと思います。
2023年は727,277人ですから、この20年ちょっとの間に
出生者が46万人も減少していることになります。

ちなみに1980年の出生数は1,576,889人でした。
2000年時点の二十歳人口は、今より38万人多ので、
20年後の今、採用が厳しい時代になるのは確実な未来だったはずですが、
未来を予測し、備えることも苦手な性質を私たちは持っているようです。

1番と2番の差は、2番と100番の差より大きいと言われます。
人口減少によるさらなる競争の激化に向けて今から備えるべきことは、
できるだけ早く地域一番園化することです。
それも商圏内の他園に圧倒的な差をつけて一番になることです。

圧倒的一番園になるための年間を通した勉強会をGCLIPが主催します。
私たちは圧倒的一番になるための「情報」と「環境」と「仲間」を用意して
「圧倒的一番園になる方」をお待ちしています。

「生き物」である経営を今の時代に上手にアップデートしていきましょう。

お申し込みは右のQRコードからお願いします。



地域一番園実現勉強会

参加費用

年会費

297,000円(税込)／名

初回お試し参加

44,000円(税込)／名

GCLIP会員さまは
年会費2割引きで
ご入会いただけます！

※お試し参加は初回(2025年2月21日)のみ可能です。その後ご入会の場合は、年会費からお支払い分を差し引いてご請求となります。

※移動にかかる交通費や宿泊費などの実費等についてはご参加者さまでご負担いただきます。

※GCLIP会員とは、申込受付時に当社とコンサルティング契約を締結している法人様です。

※2名以上でご参加希望の場合、追加おひとり22,000円／回にて、開催回ごとに追加が可能です。

開催日

年間6回開催＋経営サミットへのご招待

※日程スケジュールはDM内ご案内をご覧ください。

お申し込み方法

①WEB申し込み方法 弊社ホームページの申し込みフォームよりお申し込みください。



https://www.gclip.net/contact_study/

右記のQRコードからお申し込みください。

GCLIP 勉強会

検索



【勉強会の詳細ページはこちら】 <https://www.gclip.net/study/>

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

【入会希望】 「地域一番園実現勉強会」への入会を希望する

初回2025年2月21日のお試し参加を希望する(44,000円税込)

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		
入会希望者			
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。