

一次預かり保育をメインとした託児所の開業と売上向上の支援

おうち保育室hissi-patch(ひっしぱっち) (奈良県)

託児所の運営、イベント・講座の企画運営を通じて子育て中のママを応援し、女性の活躍の場を拡大。

1. 相談のきっかけ

子育て中の専業主婦が利用しやすい一時預かりの託児所を開業したいと考えていたが、どのように準備を進めて良いかわからない状況にあった。その時に当拠点の存在を知り、創業に必要な知識を付け、準備をスムーズに進めるために相談に訪れた。

2. 課題整理・分析

保育士経験があり、近隣の保育園でも勤務していたことから、実務面では特に不安はなかったが、以下の準備が十分ではなかった。

- 人員や物件の確保
- 見込客への認知度向上策や実際の利用につなげる方策の検討
- 資金計画や収支計画の作成

3. 解決策の提案

- 物件は不動産業者に一任するのではなく、近隣の土地勘を養うために自分の足で歩いて探すことを勧めた
- 託児事業だけでは十分な収益を得ることが難しいため、子育て中の母親へのイベントや講座を実施することで、認知度向上と利用者獲得につなげることを推奨した
- 初期費用を削減しランニングコストも低減させることで、継続可能な事業計画となるように多面的な助言を行った



4. 成果

- 相談者が思い描いていたイメージに近い物件を探し出すことができた。砂遊びや水遊びのできる広い庭があり、広いリビングルーム・和室・サンルームがあり、複数台の駐車可能な敷地を持った空き家を見付けることができ、無理のない家賃で賃借できることとなった。この物件を一部改装して当初相談から半年後に、託児所を開業することができた。
- これまでの職場等のつながりから人脈が広がり、3人の保育士に勤めてもらえることとなった。また、経営が安定するまでは正社員での採用が困難なことから、当面は必要に応じてパートタイマーとして勤務してもらえることとなり、資金繰りの不安が軽減した。
- ブログやホームページ、チラシのポスティング等の広報活動によって、周辺地域の子育て世代の方々に徐々に施設を知ってもらえるようになった。イベント時には一時預かりの利用者登録を勧めており、既に60人を超える方から登録していただいた。またSNSを通じた広がりによって、イベントや講座を担当してもらえる子育て中の女性講師とも多く知り合うことができた。多くのイベントや講座は認知度向上だけでなく収益源ともなっており、無理のない利用料金で託児サービスを提供できる源泉ともなっている。
- 開業してからも定期的に売上向上の相談対応を続けており、地方都市では難しい一時預かり託児所の経営ではあるが、開業4か月目にして収支が均衡するところまで業績を上げることができた。

