

国士舘大学

FTアントレゼミ

小島チーム

「KBS～高齢者ベビーシッターサービス・地域活性化プロジェクト～」

参加メンバー（敬称略）	
チームリーダー：小島 隆青（3年）	
山添 真孝（3年）	ゾルグトバートル・ブジン（研究生）
濱田 由梨（3年）	
指導教員：田中 史人（経営学部経営学科 准教授）	

【提案書要旨】

【フラン名】

KBS～高齢者ベビーシッターサービス・地域活性化プロジェクト～

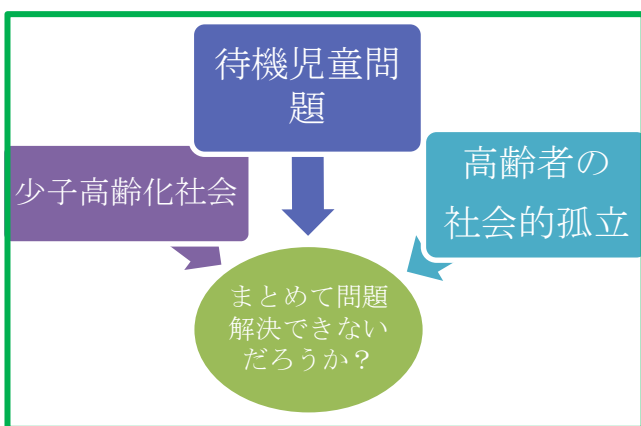
【フラン概要】

高齢者ベビーシッターと育児に困っている保護者とをマッチング

○現在、日本で大きな社会問題とされている「**少子高齢化**」

最近では、少子化にも関わらず保育士不足や共働き夫婦の増加による「**待機児童問題**」が深刻化している。さらに高齢者の「**社会的孤立**」なども無視することのできない問題の1つである。

そこで私たちは、日々の生活に楽しみ、生き甲斐を失ってしまっている高齢者の方の悩み解決、子育て好きの高齢者と子供を預けたい保護者の方々をマッチングさせるサービスを提供する。



【事業目的】

○高齢者ベビーシッターとの保護者の**マッチング**を行う。

子供と高齢者、双方のメリットを結びつけるサービスを提供し問題解決を図り、地域交流会を通じて、高齢者ベビーシッターと保護者のマッチングを行い地域活性化を促す。

【新規性・独創性】

○高齢者ベビーシッターは**安全性・信頼性**が高い！

なぜなら、ベビーシッターには**育児経験者、資格者**を採用することでの**安心感**が湧く。

交流会により**信頼関係が築かれ信用**が生まれる。

また、育児経験者のため急な**アクシデント**への対応や子育ての**アドバイス**なども期待できる。

【地域交流会】

事業概要

地域交流会とは…？

K,B,Sが企画・開催する、地域活性化プロジェクトであり、毎月様々なイベントを開催します！

歌・折り紙教室 夏祭り 健康運動 お祭りの伝承玩具



保護者とベビーシッターとの顔合わせもこの場で可能！！

・K,B,Sの強み

豊富な**子育て経験**を持つベビーシッターのため



豊富な経験、知識

急な**アクシデント**への対応

抜群の**安心感、親しみやすさ、頼りやすさ**

○地域交流会とは、K B S が企画開催する、**地域活性化プロジェクト**。

会員登録していただいた**保護者の方**とその**お子さん**、**高齢者ベビーシッター**、**地域住民の方々**みんなが参加できる。

様々な**イベント**を通して、その街を**盛り上げて**いくと同時に、**高齢者ベビーシッター**と**保護者**の**交流の場**ともなる！

【提案書】

KBS

～高齢者ベビーシッターサービス・地域活性化プロジェクト～

目次

- ・ フラン概要（事業目的・事業背景）
- ・ 新規性・独創性
- ・ 実現性
- ・ 市場性
- ・ マーケティング
- ・ 社会性
- ・ 利用の流れ
- ・ 地域交流会
- ・ 売上・利益計画

国士舘大学 経営学部 FT-アントレゼミ フランII

小島隆青 山添真孝 濱田由梨 ソリグトバートル・フジン

【フランチ名】

KBS～高齢者ベビーシッターサービス・地域活性化プロジェクト～

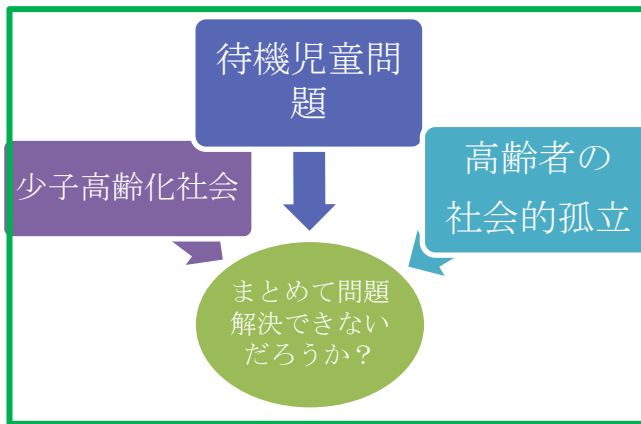
【フランチ概要】

高齢者ベビーシッターと育児に困っている保護者とをマッチング

○現在、日本で大きな社会問題とされている「**少子高齢化**」

最近では、少子化にも関わらず保育士不足や共働き夫婦の増加による「**待機児童問題**」が深刻化している。さらに高齢者の「**社会的孤立**」なども無視することのできない問題の1つである。

そこで私たちは、日々の生活に楽しみ、生き甲斐を失ってしまっている高齢者の方の悩み解決、子育て好きの高齢者と子供を預けたい保護者の方々をマッチングさせるサービスを提供する。



【事業目的】

○高齢者ベビーシッターとそれを利用したい親子の**マッチング**を行う。

子供と高齢者、双方のメリットを結びつけるサービスを提供し問題解決を図り、地域交流会を通じて、高齢者ベビーシッターと保護者のマッチングを行い地域活性化を促す。

【事業背景】

○現在の日本の社会問題である**少子高齢化**。

それに伴う保育士不足や都市部での共働きの家庭増加のための**待機児童問題**。

働きたいのに、子どもを預ける場所がない。子どもを預けられれば働きたいという**潜在待機児童**など、これから決して避けては通ることのできない、この日本にとっての大きな問題をどうにかして解決できないだろうかと思ったのがきっかけ。

さらに高齢者の**社会的孤立**、**孤独死**など、地域住民との**かかわりの少なさ**、近所の人との**交流が少ない**。そのような悩みも解決したい!というのが大きな二つの事業背景である。

・ビジネスモデル



【新規性・独創性】

・K,B,Sの強み

豊富な子育て経験を持つベビーシッターのため



抜群の**安心感、親しみやすさ、頼りやすさ**

○高齢者ベビーシッターは**安全性・信頼性**が高い！

なぜなら、ベビーシッターには**育児経験者、資格者**を採用することでの**安心感**が湧く。

交流会により**信頼関係が築かれ信用**が生まれる。

また、育児経験者のため**急なアクシデントへの対応**や**子育てのアドバイス**なども期待できる。

○マンツーマン制度

安心の**マンツーマン制度**により2回目からも同じベビーシッターが対応してくれることにより、安心して頼むことができる。

毎回担当者が変わり、サービスの質に差が出るということがなくなる。

そのため、継続して利用していただくことで、信頼関係がより深まります。

➤ **担当者が毎回変わる**
担当者によりサービスの質に差がある



安心の**マンツーマン制度**

子育て経験豊富な
ベビーシッター

➤ **料金が安い！！**

**入会費、年会費
無料！！**

サービス別ポイント表 (1P=100円)

・保育園・幼稚園の送迎及び住宅での援助	20P (2時間以降は10分2P)
・小学生の帰宅後の援助	
・親や家族の病気時の援助	30P (2時間以降は10分3P)
・緊急時の援助	

(一例)

**料金は利用した分だけ！！
安心のポイント制！**

高齢者ベビーシッターは、**生き甲斐を兼ねているため低料金を実現！！**

さらに利用者には、ポイントプレゼントなどお得な特典が盛りだくさん！！

○**利用料金が安い！**

高齢者はお金を目的としている人が少なく、生きがいや社会貢献を求める人が多い。なので、**人件費**を安く抑えることでサービスを**低料金**で提供することができる。

料金は**ポイント購入型**であり、わかりやすい。短時間から利用可能なのと、交流会への参加、お友達紹介、SNSでのシェアによるポイントプレゼントなどお得な特典がある。

○**料金比較**

右記の表は、既存のベビーシッターサービスとKBSを同一の内容で利用した場合の**料金比較**である。

月額で約1万円の差が出る。

	Bears	K,B,S
利用料金	1時間: 2,350円 +税 (1回2時間~)	2時間: 20P = 2000円
児童送迎・交通費	交通費: 一律 900円 (送迎サービス込)	送迎: 一律10P = 1000円 (エリア内での交通費はなし)
延長料金	延長: 500円/10分毎	延長: 2P = 200円/10分毎
週1回、2時間利用時料金	(2,350円 +税)×2時間+ 交通費 900円 ×4回	2000円 + 1000円 ×4回
合計	月額25,696円	月額12,000円

【実現性】

○東京都 23 区内での**高齢者世帯数と待機児童数ワーストランキング**上位の**世田谷区**をターゲット地区と設定。
 高齢者数と待機児童数が多いためどちらのニーズも高いと言え実現可能性は十分にあると考えられる。

表：2013年度、東京都市区町村別、待機児童数ワーストランキング

	市区町村名	待機児童数	就学前児童人口	保育サービス定員
ワースト 1 位	世田谷区	884	41,554	12,474
2 位	練馬区	578	34,798	11,129
3 位	大田区	438	31,550	10,916
4 位	板橋区	417	24,297	9,703
5 位	江東区	416	25,045	9,724
6 位	足立区	294	32,434	11,429
7 位	杉並区	285	22,472	7,119
8 位	豊島区	270	9,617	3,667
9 位	町田市	257	21,282	6,570
10 位	八王子市	253	26,963	10,716

(注1)

(注2)

(注1)就学前児童人口は、東京都総務局発行「住民基本台帳による東京都の世帯と人口（各年1月1日現在）」による。
 (外国人登録数は含んでいない。)

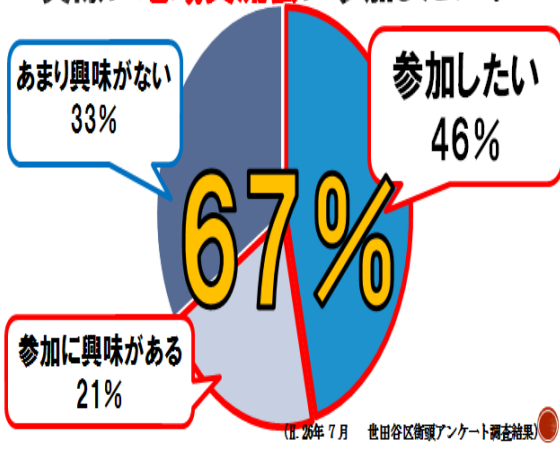
(注2)認可保育所、認証保育所、認定こども園、家庭的保育事業、定期利用保育事業、区市町村単独保育施策の合計。
 各保育施策の定員数の合計とは異なる。認定こども園の利用児童数は、幼保連携型を構成する幼稚園の保育に欠ける子、幼稚園型の保育に欠ける子（認証保育所の利用児童を除く）の合計

(c)ブルース : <http://blog.livedoor.jp/bkblues-ikuji/>

○世田谷区で街頭アンケートを実施し、「**地域交流会に参加したいか**」というアンケートと、
 「**実際にベビーシッターをやりたいか**」というアンケートを行った。

結果、この事業の要となる地域交流会の需要と、高齢者ベビーシッターをして下さる高齢者のニーズも
 あることがわかった。

実際に地域交流会に参加したい？



「実際に交流会に参加したいか」のアンケートでは、**7割弱**のおばあちゃんが興味を示してくれた。

すでに、交流会に参加している人や小学校主催の懇談会などに出席している人も多く、地域交流会の需要は高い。

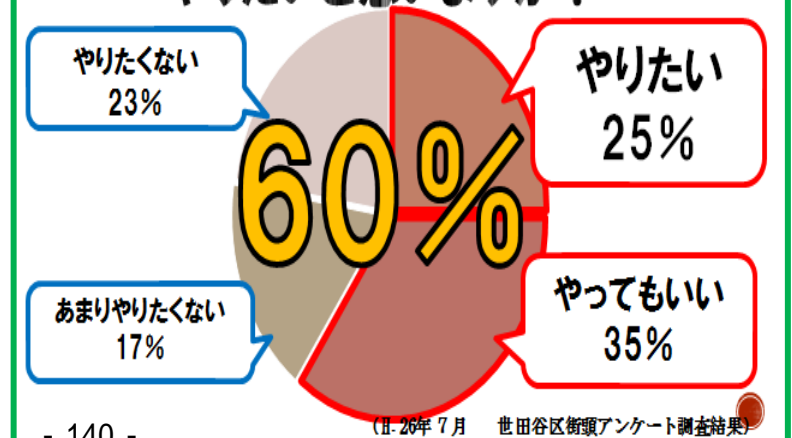
その理由として、空いている時間が多く有効利用した人や、同年代や子どもたちとのつながりを求めて参加している人たちがほとんどであることが分かった。

「実際にベビーシッターをやりたいか」というアンケートに対しても、**半数以上の6割**のおばあちゃんが、前向きな意向を示してくれた。

理由としては、空き時間が多い、社会復帰したいなどであった。

しかし、体力的に難しいや、自宅で預かるとなると同居者の承認が必要などの課題点も出てきた。

実際にベビーシッターをやりたいと思いますか？



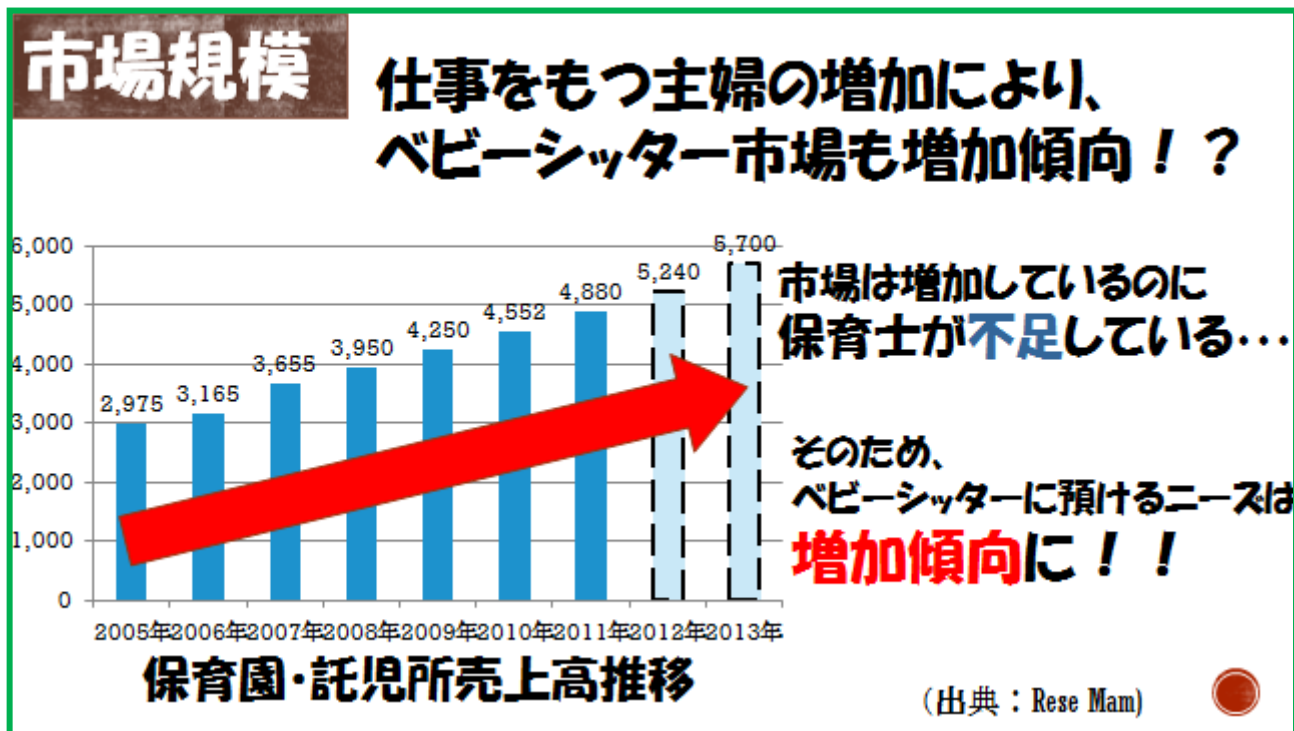
【市場性】

- 現在、保育園・幼稚園・託児所は**保育士不足**に悩まされている。
その結果、預けたくても**預けられない状況**=**待機児童の更なる増加**につながると考えられる。
したがって**ベビーシッターに預けるといふニーズ**は今後も**増加**すると言える。

少子化といわれているが、**仕事をもつ主婦の増加**により、保育園・幼稚園・託児所の市場は**拡大傾向**にある。

しかし、市場規模は拡大傾向にあるが、保育園等は**保育士不足により市場は伸び悩んでいる**といえる。
だからこそ、**ベビーシッター市場**はその影響をうけて**今後拡大する**と考えられる。

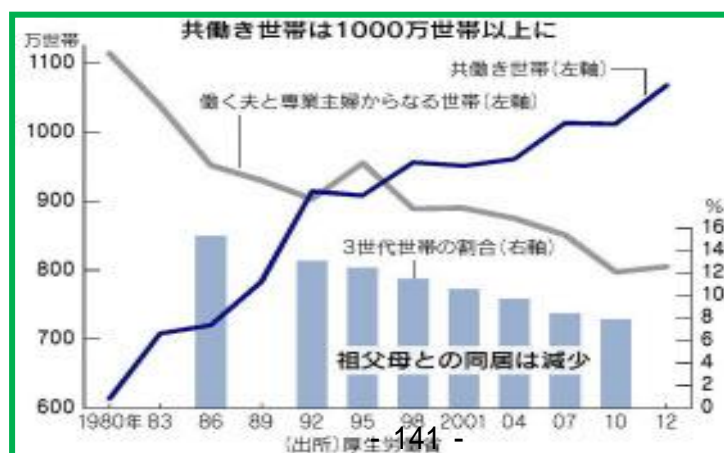
下記のグラフは矢野研究所によるもので、2013年度の保育園・託児所市場規模は事業者売上高ベースで前年度比108.8%の5,700億円となる見通しである。



- 全待機児童の**80.6%**を**首都圏、近畿圏の7都府県**（※埼玉、千葉、東京、神奈川、京都、大阪、兵庫）が占めている。

原因は、**核家族化**が顕著な**都市部**では、子どもを預ける保育施設へのニーズが高まっているからである。そうした需要の増加に、**保育施設の整備や保育士の確保が追いついていない現状**だからだ。
子どもを持つ女性の中には、**就業を希望しながらも仕事と家庭の両立に阻まれるケース**は増えているとも考えられ、これからも保育所・託児所の環境整備は不可欠だろう。

- そこで、ターゲットの**共働きの夫婦**は下記のグラフでわかるとおり、年々増加傾向にあるので**かなりの需要**が見込めるはず。



【マーケティング】

○求人広告

区の広報誌、新聞折り込みチラシ

○ポスター

シルバー人材派遣センター

地域の方々がよく目を通す場所やお店にポスターを張らせて頂く
(例 商店街、スーパー、マンション等の掲示板)

○回覧板

町内会や各自治体の回覧板に広告や求人を張っていただく

○ホームページ

インターネットで検索したときに1番上にくるようにキーワード検索でひっかかるようにHPを作成する。

○SNSでの広告

最近では **facebook** をしているお年寄りが増えてきた。また、これから定年退職をむかえる年代の人たちのことを考えると **facebook** の利用数は増加していくとみられ、広告効果も期待できる。

交流会の集客方法

このようなチラシを作成し
新聞への折り込み、
回覧板、掲示板、区役所
などへ掲示します。

K,B,S主催
地域活性化プロジェクト

今日は...
夏祭り開催!

参加費無料!!
誰でも気軽に立寄りください!

場所
小田急線、梅ヶ丘駅北口
羽根木公園

日時
7月20日(日)
15時~18時

K,B,S
～高齢者ベビーシッターサービス～
当事業へのご質問、ご相談はこちらへ
www.k.b.s.com 03-0000-0000

【社会性】

- 当事業は「**高齢者の社会貢献と、育児サービスの問題解消の手助けを通じて、地域活性化を目指す**」を経営理念とし活動していきます。

待機児童問題を少しでも解消し、地域住民全体で助け合う社会を作り、住みやすい街づくりを目指します！

- 育児経験があり**豊富な経験と知識**を持つ高齢者による他社よりも**抜群の安心感**がある
ベビーシッターサービスを提供。また、交流会を設けることで**多世代交流**に繋がり高齢者の社会的孤立を解消し、さらに**地域活性化**も見込める。
- 下記は信頼性と価格を軸にしたポジショニングマップで、現在ある既存のベビーシッター会社などを表してみると、**低料金で信頼性の高い**ところは少ない。そのニッチを埋めることにより、多くの保護者の手助けになると考え社会性があるといえる。



【利用の流れ】

利用イメージ

まずはHPから、会員登録！

K,B,S 会員登録

氏名 お子様の性格、雰囲気

生年月日

ID

パスワード

住所

希望地域

お子様の性別、年齢

○会員登録

KBSを利用するにあたって、簡単な会員登録を行っていただく。

住んでいるエリア、お子様の年齢など簡単な項目を埋めていただく。


○ベビーシッター検索

エリアや希望曜日などを選んでいただき、該当された人の中から、気に入ったベビーシッターを選んでいただく。

その後、お申込みをしてもらい、交流会・面談を通してサービスの提供を行う。

利用イメージ

登録が終わったら、ベビーシッターの選択！

氏名	濱田 由梨さん はまだ ゆり	
年齢・性別	65歳 女性	
担当エリア	世田谷区 梅ヶ丘 松陰神社 エリア	
職歴	保育士	
資格	保育士国家資格、幼稚園教諭免許状	
子育て歴	長男、長女共に成人	
特技、趣味	ピアノ、手芸、お菓子作り	
担当エリア	世田谷区 梅ヶ丘駅、松陰神社前駅周辺	
自己紹介	こんにちは。 私はピアノと手芸が得意なので女の子大歓迎！！ 一緒にお菓子を作って食べましょう。	

【地域交流会】

事業概要

地域交流会とは…？

K,B,Sが企画・開催する、地域活性化プロジェクトであり、毎月様々なイベントを開催します！

歌・折り紙教室 夏祭り 健康運動 お祭りの伝承玩具



保護者とベビーシッターとの顔合わせもこの場で可能！！

○地域交流会とは、KBSが企画開催する、地域活性化プロジェクト。

会員登録していただいた保護者の方とそのお子さん、高齢者ベビーシッター、地域住民の方々みんなが参加できる。

様々なイベントを通して、その街を盛り上げていくと同時に、高齢者ベビーシッターと保護者の交流の場ともなる！

【売上・利益計画】

1年目世田谷区に展開

2年目世田谷区、大田区に展開

3年目世田谷区、大田区、練馬区に展開

■売上（円）

◎1年目

$20 \text{人} \times 2,000 \text{円} \times 4 \times \text{週} 4 = 640,000$ (20人の利用者が週4で2時間利用すると想定)

$20 \text{人} \times 2,000 \text{円} \times 4 \times \text{週} 2 = 320,000$ (20人の利用者が週2で2時間利用すると想定)

$10 \text{人} \times 4,000 \text{円} \times 4 \times \text{週} 4 = 640,000$ (10人の利用者が週4で4時間利用すると想定)

$= 1,312,000 \times 12 = 15,744,000$

◎2年目

$15,744,000 \times 2 = 31,488,000$

◎3年目

$15,744,000 \times 3 = 47,232,000$

■売上原価（円）

◎1年目

$900 \times (16 \times 20) + (8 \times 20) + (16 \times 10) = 576,000$

$576,000 \times 12 = 6,912,000$

◎2年目

$6,912,000 \times 2 = 13,824,000$

◎3年目

$6,912,000 \times 3 = 20,736,000$

■人件費（円）

正社員3名

$3,000,000 \times 3 = 9,000,000 \text{円}$

3年目まで3人で活動

■家賃

◎1年目

$90,000 \times 12 = 1,080,000$

礼金9万 1,170,000 (一年目のみ)

◎2年目より

$90,000 \times 12 = 1,080,000$

(単位：千円)

		計算式	1年目	2年目	3年目
売上高	(A)		15744	31488	47232
売上原価	(B)		6912	13824	20736
売上総利益	(C)	(A)-(B)	8832	17664	26496
一般管理費・ 販売費	人件費	(D)	3000	3000	3000
	地代・家賃	(E)	1170	1080	1080
	広告宣伝費	(F)	500	500	400
	その他経費	(G)	1200	2400	3600
合計	(H)	(D)+(E)+(F)+(G)	5870	7070	8170
営業利益	(I)	(C)-(H)	2962	10594	18326
営業外収益	(J)		0	0	0
営業外費用(利息)	(K)		200	200	200
経常利益	(L)	(I)+(J)-(K)	2762	10484	18216

必要資金

(単位：千円)

事務所・店舗	保証金等	600
	改築・内装費	100
	その他費用	10
	小計	710
設備・器具	什器設備	100
	情報機器	400
	通信機器	1000
	その他費用	150
	小計	1650
開業準備	材料仕入	0
	広告宣伝費	500
	その他費用	200
	小計	700
当初運転資金	家賃等	450
	人件費等	3000
	その他費用	100
	小計	3550
合計	6610	