

Title	日本における保育・幼児教育ビジネスの考察 - マッチングビジネスの可能性について -
Sub Title	
Author	齋藤, 公明(Saitou, Kimiaki) 山根, 節
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2005
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2005年度経営学 第2049号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002005-2049

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

所属ゼミ	山根 研究会	学籍番号	8043456	氏名	齋藤 公明
(論文題名)					
日本における保育・幼児教育ビジネスの考察 - マッチングビジネスの可能性について -					
(内容の要旨)					
<p>本研究は、日本の規制産業の代表でもある「保育」産業および「幼児教育」産業を、インタビュー、文献調査、各種統計データ、規制改革推進会議議事録等により、規制緩和やマクロ経済動向などの外部環境、各保育・幼児教育企業の採用している戦略を分析する事と共に、新しいビジネス「マッチングビジネス」の可能性を模索することを目的とする。</p> <p>保育園、幼稚園、幼児教育産業に預ける親のニーズを分析すると、親自身がどの程度時間があるかの「親の時間的制約」軸と、施設が子供に対してどのような価値を提供するかの「子供への提供価値」軸の2軸で分類することができる。子供への提供価値を生理的世話や安全に留め、時間的な制約がない親は、家庭で保育することになる。子供への提供価値を生理的世話や安全にとどまらず、教育や親の夢まで広がった場合は、塾やお稽古で実施される。子供への提供価値を生理的世話や安全に留め、親の時間的制約が大きい場合においては、保育園が預かる。また子供への提供価値を提供価値や生理的にとどまらず、教育や親の夢まで広がり、かつ親の時間的制約が大きい場合においては、教育的カリキュラムをもつ保育園に入園させることとなる。かつては低年齢幼児に対する教育は子供へ負担をかけるということで、塾や教育的な保育園のニーズは少なかった。しかしながら、現在はその価値観が逆転し、小さいうちから教育した方がよいとの主張が変わった。これにともない、低年齢幼児向けの塾などが1990年代から急激に成長したが、親の時間的制約がある場合は、親が教育的なニーズを持っていたとしても、教育的価値を提供しない公立の認可保育園が唯一の選択肢であった。これは、認可保育園には運営費・設置費ともに多大な補助金が投下されているために、補助金のない教育的なことを実施するサービス品質の高い保育園と価格差が相当に広がっているために、需要と供給のバランスが崩れている。しかしながら現在政府において、親に対して直接補助をおこない、親と保育園との直接契約を認める規制緩和が検討されている。もしこの規制緩和が実施されれば、親側が保育園の選択権を持つことになり、保育園同士で競争が加速され、補助金に需給の不均衡が是正され、教育的価値を行う保育園の飛躍的増大が見込める。つまり保育園は「質的变化」をし始めようとしている。</p> <p>日本の保育産業は、2兆円の大産業にも関わらず、「福祉」としての意味合いが強く、多大な補助金によりこれまで強く「官」にコントロールされた市場であった。一方で、昨今の女性の社会進出により保育のニーズは飛躍的に高まり、保育所不足により待機児童問題などが発生し、供給が不足している状態にある。しかしながら、政府や地方自治体の厳しい財政状態から補助金を支給する「認可保育園」を増やすことができず、むしろ私立である認可外保育園と比較したときのコスト差が問題になっている。この急増する「保育園のニーズ」と「認可保育園のコスト高」という二点により、認可保育園の運営を民間に委託する「公設民営」方式の民営化が始まった。企業にとっても「初期投資が不要」「補助金支給」の二点からこの保育園の運営受託事業は利益率的に旨みのある事業である。したがって、既存の認可保育園を企業に運営委託する「形態的变化」が始まっている。</p> <p>以上のような背景から、認可保育園は「質的变化（教育的価値の付与）」「形態的变化（企業への運営委託）」へ変化を予測することができ、急速に市場が広がることが考えられる。その市場規模は現在の400億円程度から1兆円を超える規模まで拡大すると予想でき、この変化は企業にとって大きなビジネスチャンスであると考えられる。</p> <p>本論文では、そのビジネスチャンスに対し「マッチングビジネス」の可能性を提言する。そもそも教育とは「人格と人格の触れ合い」であり、多様な人格との触れ合いを幼児に提供する必要がある。また、その人格は様々なスキルをもっており、そのスキルを媒体にし幼児が人格との触れ合いを行うことができれば、スキルを身に付けさせたい親のニーズにも合致する。そのようなマッチングの場としての保育園を作り上げることによって、既存の保育園は他の保育園と比べて差別化を図ることができる。しかしながら、保育園個別で多様な人格を登用することは難しく、他の保育園とそれらの人格をシェアする必要がある。そこに必要なのはスキルをもった人格の派遣である。このようなマッチングシステムを保育園に提供するビジネスの可能性のあるものと考えられる。</p>					