

幼稚園の現場から

鶴谷主一

原町幼稚園(静岡県沼津市) 園長

園児募集の時期です。

この頃、少子化の影響で大学の学生獲得が大変だという報道がされています。夏休みや休日にはオープンキャンパスを何回も開催したり、高校生の気に入るような雰囲気作りをしたり苦労されているようです。私の娘も来年高校を卒業する予定ですが、無料送迎バスに乗ったりして大学、短大、専門学校のオープンキャンパスに出かけ、お気に入りの学校を探して忙しく出歩いています。送られてくるダイレクトメールも半端な量じゃありません、高2の次女にも送られてきますので、「またきたよ」と封を切らずに資源ゴミに直行するものも少なくありません。もったいないですね～(^_^)

この波は既に15年前に幼稚園にやってきていまして、最近では、その波が徐々に高まってきているところです。そのため、私立幼稚園も地味ながら一生懸命に園児募集に力を入れてきているのです。

園児募集ということば。なんとなく商売っ気を感じて響きが良くありませんね、僕も好きではないですが、とにかく園児募集を考えずして、今の幼稚園は成り立ちません。行政からの経常費補助金が年間総収入の2割ほど交付されますが、それでも園児が減ると補助金も減り、経営を圧迫して

くるのが今の幼稚園経営です。



〔2学期の始業式で話をする園長鶴谷〕

運命の10月1日

私の居る沼津市では毎年10月1日が入園受付日ですが、お隣の富士市は9月1日。東京、神奈川では11月1日と、それぞれの地域によって受付日は異なります。

「来年4月の入園なのになんで幼稚園ってこんなに早いのか？」という疑問がありませんか。

どうやってこの日が決まっているのか、それは国や行政が決めている訳でなく、たいていが地域の幼稚園団体の取り決めで決まっていると思います。

「一歩でも早く園児を獲得したい！」という心理的なプレッシャーはどの幼稚園にもある訳で、取り決めがなかったら、入園受付日は大学の就職

活動のように際限なく早くなっていくでしょう。3年前のことですが、沼津市の幼稚園長が集まる会合で「富士市に合わせて受付日を1ヶ月早めたほうが良いのではないか」という意見が出されて議論しましたが、最終的に「富士市近隣の園のみ(1園)早めることは容認するが、その他の園は今まで通り10月1日厳守でいきましょう」という結論になりました。どこにでも焦る人はいるものですが、そこは地域密着型、通園範囲外の園には全く関係のない話だったのです。

秋に入園受付をするもう一つの理由は、来年度の職員態勢把握のためです。幼稚園の経営は入園する園児数によって来年度の予算がほぼ決まってしまうので、入園受付の日が来年1年間の台所事情を決めてしまう運命の日なのです。早めに入園児数を知ること、来年度の運営体制について早めに対策することができる訳です。たとえば近頃苦勞している新規教員採用にも早く手が打てるわけです。



〔ボディーペインティングを楽しむ〕

スムーズに集団生活へ

教育的側面からみれば、たいていの幼稚園では「一日入園」といって、4月の入園までに何回か親子で登園して、徐々に幼稚園生活に慣ら

していくプログラムが用意されています。原町幼稚園でも入園前に5回、入園式直前にウォーミングアップで連続4日ほど子どもだけで登園するプログラムがあります。

入園児全体の長子の比率はだいたい6割強、その人たちは、親として初めて我が子を教育機関に預ける訳です。「一日入園」のプログラムをこなしながら職員と関わりつつ、園のやり方や制服や道具などの準備、そして気持ちの準備を進めていくこととなります。その期間と回数を考えれば秋に早々と入園を決めるというのも、良い時期といえるのだと思います。

入所が決まると、翌日からでも預けられる保育園と比べると、なんともんびりしてゆるやかな親子の時間を確保しつつ、はじめての集団生活へスムーズに移行していくシステムが構築されていることに気がきます。経営的な思惑と、教育的な意義がうまくバランスをとった結果、9月~11月という入園受付時期が決まってきたのでしょう。

商売上手な園長？

ところで皆さんは、幼稚園の園長先生ということどんなイメージをお持ちでしょうか？ 子ども好きで、品行方正で、幼児教育に人生を賭けているような、ちょっと不器用だけど温かみのあるおじいちゃん？ おばあちゃん？

なかなか「商売上手な園長」というイメージは持っていらっしやらないでしょうね。しかし現代の幼稚園園長は、商売上手でなければやっていけない側面が大きくなっています。もし教育者タイプと経営者タイプで分けるとすれば、私の知っている園長は9割が経営者タイプの園長です。

現場で子どもたちの保育を長年やってきた生え抜きの女性園長は少なくなり、圧倒的に男性が多くなっています。幼稚園経営にもパワーゲーム（競争）の波が押し寄せ、その変化に適応するために男性園長が増えたのかもしれませんが。

対人援助という面から見ると、これは、あながち悪いことではありません。

通園バスの話

こんな話があります。

園児減少に悩む小さい幼稚園。幼稚園の三種の神器と言われた 通園バス 給食 延長保育のうち、通園バスを使っていません。なぜなら、教育者としてのポリシーがあるからです。

「毎日、親子で手をつないで道々草花をながめたり会話を交わしたりしながら通園する、それこそ親子のふれあう微笑ましい姿、正しい姿ではないか」

気持ちはとても良くわかりますが、園の周りの道を見ると歩道は狭く交通量も多い、ベビーカーを押しながら片手で園児の手を引きつつ通園するお母さんだっていると思います。雨の日は車を運転してくるのでしょうか……その苦勞が想像できます。

「良いのです。その貴重な時間を大切に考える人が選んで入園させているから良いのです」という主張ももっともです。

ですが、私は子どもが在園している3年間にいろいろ事情が変わることも考慮し、「園バスも利用できますよ」という選択肢を提供していないことが、援助不足だなあと思うのです。援助不足の

園は選択する人が少なくなるのは当然の結果かもしれません。

極端なことを言えば、

教育者タイプの園長の視線は内向きに、
経営者タイプの園長は外向きです。保護者（利用者）のニーズを一生懸命つかもうとしています。

動機が「より多くの園児を獲得するため」であっても、実行していることは一応援助的……なのでしょうか？



〔園バスに乗って園外保育へ〕

園バスのもう一つの話です。

保護者のニーズに応えるために園バスをどこまでも走らせ、ドアツードアをモットーに個々の家庭を回っていくコース設定をしている園。

「あそこの家にも行けるんなら、ウチもお願い！」この発想がまかり通ってしまいます。あきらかにサービス過剰。しわ寄せはバスの運行時間が長時間になり、園児が全員集まるまでに時間がかかってしまうため、保育の開始時間が遅くなったり添乗する職員への負担が大きくなるという弊害が生まれて、保育にしわ寄せがかかって評判が落ちてしまいました。

援助的に見えて結果は悲惨、めぐりめぐってポディブローを喰らってしまいました。

やはり動機は大切です。「利用者サービス」だけで園児募集という目的を達成しようとする、結果的にうまくいかないのです。親ばかり援助して肝心の子どもは二の次という姿勢が見えると、評判は落ちてしまいます。なんといっても本業は「子どもたちを発達させる」という教育サービスですからね。

ちなみに、私の園では2台のバスが2回往復していますが、バス利用者全体の利益を最優先に考えることにしています。

バスの利用やキャンセルは月ごとに自由ができますし、コース内で別のバスに乗ることも、徒歩通園児が月2回までバスに無料で乗ることもできます。

ただし日割り計算は無し。バスコースの大きな変更は年度替わりのみで、途中から利用する人は多少不便でも我慢すること。できるだけバス停を決めて集まってもらうが、赤ちゃんがいる家庭などはできるだけドアまで迎えに行く。そのかわり大きくなったらバス停に出てきてもらう。・・・など細かく決まりはありますが、決めごとに縛られずに個々の相談には応じようという姿勢を保つことにしています。バスだけに限らず「お互い様」感覚が漂っていることが杓子定規ではない援助をしやすいです。

バランスが大切かな？

園長は内も外も見て、子ども、親、職員のバランスを考えつつ、時間や労力、資金をどう配置

するかを考え、我が園のルールを作っていかなければなりません。

子どもにウエイトが行き過ぎると「だいじな教育のためだ、これくらい我慢して当然でしょう」という教育者の発想が過ぎますし、親に傾き過ぎると、職員と場合によっては子どもにも無理をさせることになります。職員にウエイトが行き過ぎるとするのはあまり聞いたことがありませんが、仲良しサークル的になってしまうでしょうね。

幼稚園での「商売上手な園長」はバランスの取れた対人援助的視点が無くではうまくいかないよ！ということで締めとしたいと思います、少しはイメージがアップしましたでしょうか？



〔みんなでシャボン玉とぼそ〕

この差は何だ！？（脱線話）

話が脱線しますが、入園料ほど地域格差がある料金設定も珍しいと思っています。

全国一高い神奈川県は平均は104,474円、一番安い山口県が16,843円、なんとその差は87,631円！。仮に100人の新入園児がいるとしたら、その差は約876万円！……頭がクラクラします。この差はいったい何なのでしょう？高い地域は都市部の幼稚園ですが、地価が高いからという理由は当てはまりません、学校法人の土地は非課税です。

教育内容や園環境が都市部と地方でそれほど変わるといっても考えられないとすると、入園という同じ条件に付けられた価格の違いに、「なんでこんなに違うの！」と突っ込みたくなるでしょう。幼稚園業界の地域独自性ですよ～。これがガソリンだったら大問題になるでしょうね。

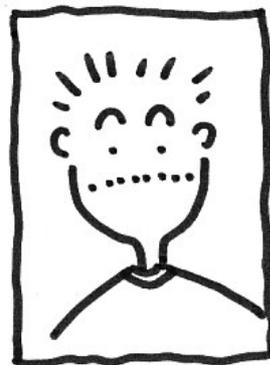
この入園料も平成21年度には全国都道府県のうち21県が前年比マイナス。実際には入園料の値下げ競争もじわじわと始まっているようなのです、しかも地方都市で。神奈川は4.1%増です。

（2010年版 全日本私立幼稚園連合会 要覧より）



〔夏のおんがくかい にて〕

学校法人松濤学園 原町幼稚園
定員 200名 6クラス
幼稚園歴 27年（内園長歴 8年）
<http://www.haramachi-ki.jp>



ツルヤシュイチ

写真と本文は関係がありません。