



## First Children's Finance

建立一個更強大的俄勒岡州：  
評估托育機構的運營健康狀況



# 目錄

概要	<b>3</b>
簡介	<b>5</b>
方法	6
人口統計資訊	7
調查結果	<b>11</b>
入托	11
人員配置	15
設施	18
費用支出	20
永續發展	23
業務實務與支持需求	27
結論	<b>29</b>
附錄	<b>30</b>

# 概要

隨著俄勒岡州努力加強其托育系統，清楚了解托育機構的財務和運營健康狀況至關重要。該行業仍然不穩定，托育機構面臨著人力短缺、入托人數波動以及成本上升等挑戰。然而，自新冠（COVID-19）疫情爆發以來，俄勒岡州在支持托育機構的創業、擴展和永續發展方面進行了重大投資。儘管挑戰依然存在，但這些努力為實現更大的穩定性帶來了希望。

本報告分析了 2024 年托育機構永續發展調查的回應，以評估俄勒岡州托育機構最迫切的需求。

該調查顯示以下趨勢：

入托人數不均衡，大多數課程項目中仍有部分空位。今年的調查顯示，43% 的托育提供商報告入托人數穩定，另有 32% 表示入托人數有所增加。但是，近四分之一（25%）的托育提供商表示，過去一年入托人數有所下降。參與公立學前教育計畫的課程項目最有可能報告入托人數增加，而參與「與就業相關的托育」（ERDC）課程項目則最有可能報告入托人數減少。

招聘存在困難。托育機構為吸引員工提高了工資，但對於是否能夠維持這些投入感到不確定。托育行業面臨人力短缺問題，教學和管理職位的空缺對運營造成了影響。托育提供商努力維持服務，通常依賴加班或靈活安排來填補人員空缺。2023 年，托育提供商積極採取措施提高工資、福利和排班靈活性，但這些改進福利的永續性尚不確定。

行業中廣泛推遲設施維修。設施維修問題在托育行業中普遍存在，由於財務限制，往往推遲必要的維修。托育提供商面臨資金有限的困境，常常優先處理迫切需求而非設施維修。2023 年，41% 的托育中心，63% 的認證家庭托育機構，以及 36% 的註冊家庭托育機構報告推遲維修工作。

大多數托育提供商能夠支付賬單，但成本上升對業務模式造成壓力儘管許多托育提供商能夠及時支付租金和賬單，但食品、水電、用品和保險成本的持續上升構成了重大挑戰。若沒有額外的財務支持或對這些成本的調整，托育提供商可能會繼續面臨維持運營和支付必要開支的困難。

托育機構正在調整適應，以便在不斷變化的市場中實現最大化的永續性。創業者面臨個人財務困難，但許多人對未來保持樂觀。運營成本上升和資金有限對托育提供商構成了巨大挑戰。對許多人而言，經營托育機構需要個人財務上的犧牲，31% 的認證托育中心受訪者，55% 的認證家庭托育提供商，以及 41% 的註冊家庭托育提供商表示難以支付自己的工資。

能夠提高資金獲取及公平性的業務實務與支持至關重要。對於努力實現永續發展的托育提供商而言，擴大對財務支持、設施補助和培訓資源的獲取至關重要。在被問及哪些類型的業務支持特別有幫助時，資金支持被列為首要優先事項。68% 的受訪者表示設施改善補助至關重要，52% 的受訪者認為獲取公共資金的幫助有益。除資金外，受訪者最常提及的有益支持包括保險（41%）、稅務（37%）、招聘、雇用和員工保留實務（33%），以及行銷（29%）。

# 簡介

托育行業是繁榮社區的重要基石，為家庭提供工作的支持，同時讓兒童能夠在高品質的學習環境中成長。但是，托育機構面臨著持續的挑戰，包括人力短缺、成本上升，並容易受到經濟環境變化的影響。理解這些挑戰並找出可行的解決方案是 **First Children's Finance (FCF)** 的核心使命。

FCF 成立於 1991 年，是一個全國性的非營利組織，擁有明確目標：增強高品質托育服務的供應和業務永續性。總部位於明尼蘇達州明尼亞波利斯，並在俄勒岡州、愛荷華州、密西根州、明尼蘇達州和佛蒙特州設有地區辦公室，FCF 與托育機構緊密合作，幫助其啟動、穩定和擴展高品質服務。透過提供融資、商業培訓、諮詢和指導，FCF 彌合了托育機構與公共和私營部門資源之間的鴻溝。通過進行 2024 年俄勒岡州托育機構永續性調查，FCF 持續致力於理解該行業不斷變化的挑戰與機遇。

本報告呈現了 2024 年俄勒岡州托育機構永續性調查的結果，這是一項年度綜合性工作，旨在從全州托育提供商中收集關鍵數據與見解。2024 年俄勒岡州托育機構永續性調查的目標包括：

- 了解托育機構當前面臨的財務與運營挑戰。
- 確定增強業務實務和永續性的機會。
- 提供可操作的洞見，指導公共和私營部門對托育行業的投資。
- 支持 FCF 的使命，增強俄勒岡州高品質托育服務的供應與永續性。

本調查旨在收集托育機構領導者的觀點，重點關注與人力、設施、資金以及整體永續性相關的挑戰。儘管本報告提供了寶貴的見解，但也需要認識到某些限制。調查數據為自我報告形式。雖然問題集中於回顧 2023 年的情況，但 2024 年秋季的當前情況可能影響了受訪者的回答。此外，儘管努力確保廣泛的代表性，但由於回應率或語言障礙，某些觀點可能未能完全呈現。儘管存在這些限制，調查結果為理解和解決俄勒岡州托育行業的需求提供了關鍵方向。這些數據將指導支持托育機構的策略，並幫助了解該行業的迫切需求。

本報告是為政策制定者、托育創業者、資助者和托育中介機構提供的一項資源。本報告提供了對托育行業現狀的概述，並附上應對挑戰和把握機會的建議。我們鼓勵讀者利用調查結果來指導決策，制定針對性的支持計畫，並倡導促進托育機構永續發展的政策。通過此報告，我們希望擴大俄勒岡州托育機構的聲音，凸顯其韌性，並為建立一個更強大、更永續的托育系統指明方向。

# 調查方法

2024 年俄勒岡州托育機構永續性調查於 2024 年 9 月 11 日至 10 月 27 日進行。該調查邀請函通過電子郵件發送至俄勒岡州 3,212 個持牌托育機構，明確要求負責每個機構財務與運營管理的相關人員進行回應。未回覆的機構在 2024 年 9 月 18 日和 10 月 17 日收到跟進提醒，並於 2024 年 10 月 11 日發送額外的明信片提醒。

調查共收到 606 份回應，其中 378 名受訪者填寫了同意書並確認其是承擔財務與運營責任的持牌托育機構經營者。此確認的受訪者群體代表了俄勒岡州超過 10% 的持牌托育提供商。作為感謝，First Children's Finance 向前 161 位完成並驗證調查的托育機構經營者提供了 15 美元的禮品卡。

## 關於數據

總體而言，FCF 評估此次調查回應具有代表性，能反映俄勒岡州托育行業的構成。調查採用跳題邏輯，根據獨立經營者和僱主進行定制化。受訪者也可以跳過他們不願回答的問題，因此每個問題的樣本數量有所不同。

認證家庭托育提供商是樣本中佔比最大的一個群體，且比例略微偏高。註冊和認證的家庭托育提供商總計佔受訪者的 73%。

圖1：按許可類型的回應率

提供商類型	回應數量	聯繫的總提供商回應率 %	總調查受訪者回應率 % (n=378)
認證的托育中心	101	10% (n=1008)	26.72%
認證的家庭提供商	150	15% (n=970)	39.68%
註冊的家庭提供商	127	10% (n=1234)	33.60%

從地理分布來看，調查參與率大致上是成比例的。穆特諾瑪縣 (Multnomah County) 在調查中的代表性略顯不足，一些偏遠和邊境縣也是如此。關於各縣參與率的詳細分佈，請參閱附錄 A。在後續調查中，將優先加強對代表性不足地區的推廣工作。

# 人口統計資訊

以下部分提供了調查參與者的詳細人口統計分析。這些數據為參與調查的托育提供者的背景、資格及運營情境提供了寶貴的見解。

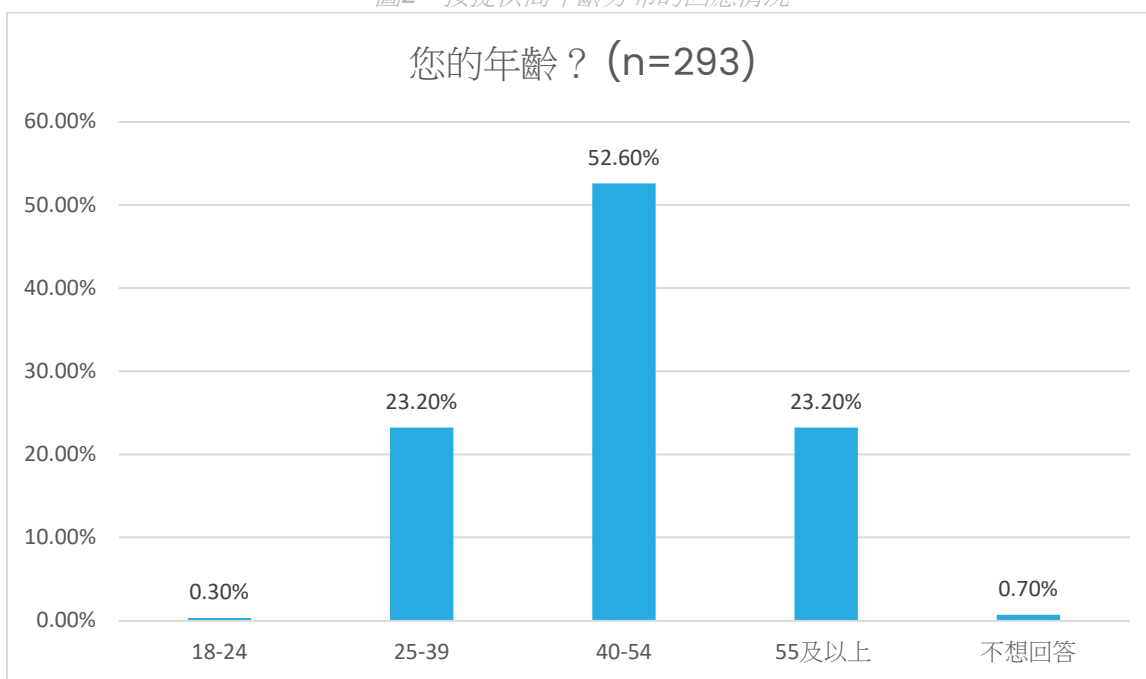
## 年齡

53% 的參與者年齡介於 40-54 歲之間，另有 23% 的受訪者分別屬於 25-39 歲和 55 歲及以上的年齡組別。僅有一名受訪者表示年齡為 24 歲或以下。註冊家庭托育提供者的平均年齡略低，其中有 30% 表示屬於 25-39 歲的年齡組別。

這些結果的年齡分布較 2023 年 3 月進行的[俄勒岡州托育提供者調查](#)中報告的結果偏高。這很可能反映了兩次調查對象的差異，而非托育勞動力的老化。由於本次調查重點針對托育機構的業主和負責財務與運營管理的管理人員，因此受訪者在職業生涯中的階段更為成熟也不足為奇。

大量千禧世代與 X 世代受訪者的出現，凸顯了需要針對多個世代設計具有吸引力的支持措施。這同時也引發了對未來十年業務接班問題的關注，並強調促進年輕世代參與托育創業的重要性。

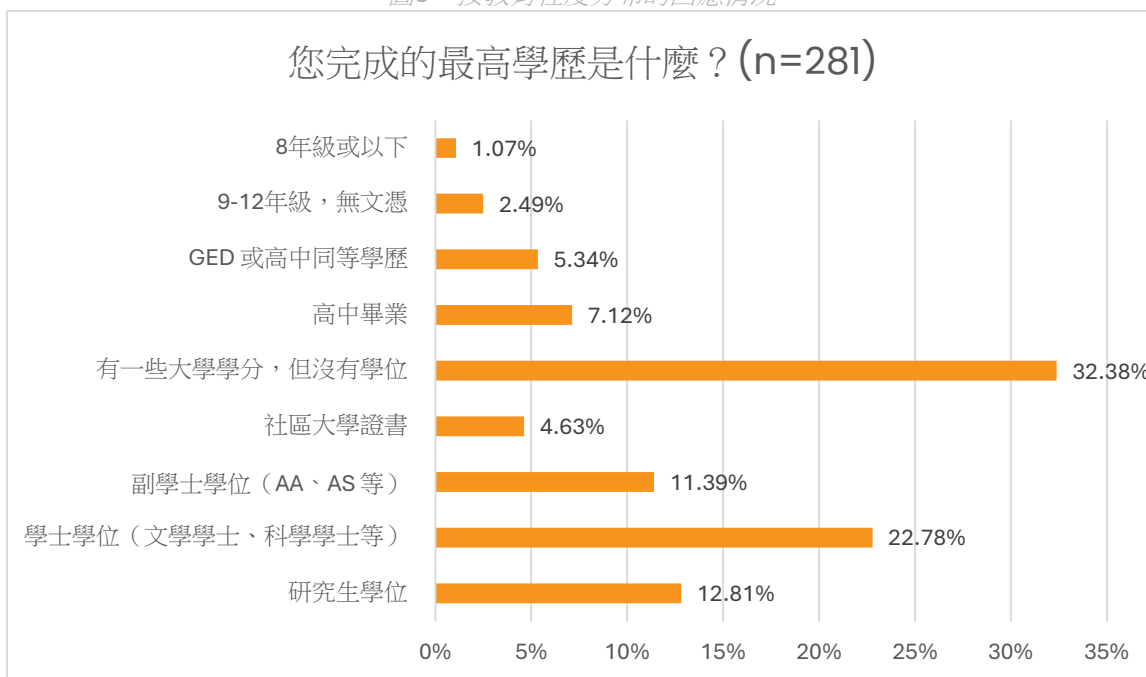
圖2：按提供者年齡分布的回應情況



## 教育程度

大多數受訪者擁有一定程度的大學教育背景。約 47% 的受訪者擁有副學士學位、學士學位或研究生學位。32% 的受訪者表示「修過一些大學課程但未獲得學位」。註冊和認證的家庭托育提供商最常報告擁有一些大學學分，而學士學位是托育中心業主最常報告的教育程度。總體而言，受訪者的教育程度低於 2023 年俄勒岡州托育提供商調查中報告的水平。同樣地，這可能是由於調查對象樣本的差異，而非行業內教育水平的變化所致。

圖3：按教育程度分布的回應情況



## 性別

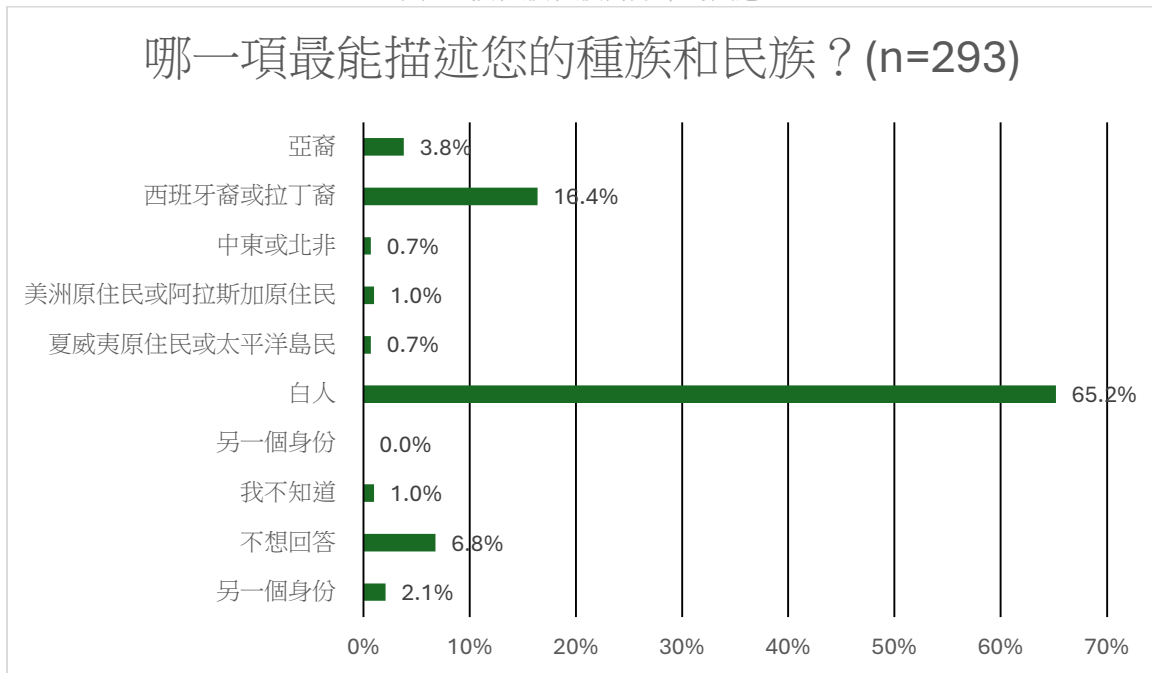
92% 的受訪者認同自己為女性或女孩，3% 的受訪者認同自己為男性或男孩。稍多於 1% 的受訪者認同自己為跨性別者。這些結果表明，托育機構業主與管理者的性別認同與 2023 年俄勒岡州托育提供商調查中更廣泛的性別認同報告相似。



## 種族、族裔與部落認同

在報告其種族和族裔身份的提供商中，大約 25% 認同為種族和族裔少數群體，65% 認同為白人。這些人口統計數據在不同的許可類型中相對一致，但在托育中心代表中認同為西班牙裔或拉丁裔的比例（9%）低於註冊和認證家庭托育提供商（19%）。這些數據與 2023 年俄勒岡州托育提供商調查中的報告相似。1% 的調查受訪者報告了部落認同，其中一人表示為 Coos、Lower Umpqua 和 Siuslaw 印第安人聯邦部落的成員，另一人為切羅基民族（Cherokee Nation）成員，第三人為 Klamath 部落的成員。

圖4：按種族和族裔分布的回應



## 語言

大多數受訪者（337 人）以英文完成了調查。有 36 份回應以西班牙文完成。此外，還收到俄文（3 份）、越南文（1 份）和索馬利文（1 份）的回應。該調查也提供了中文版本。受訪者的語言選擇與 2023 年俄勒岡州托育提供商調查中報告的語言偏好一致。FCF 持續與俄勒岡州的多元語言社群進行聯繫，這將有助於在未來的調查中擴大參與範圍。

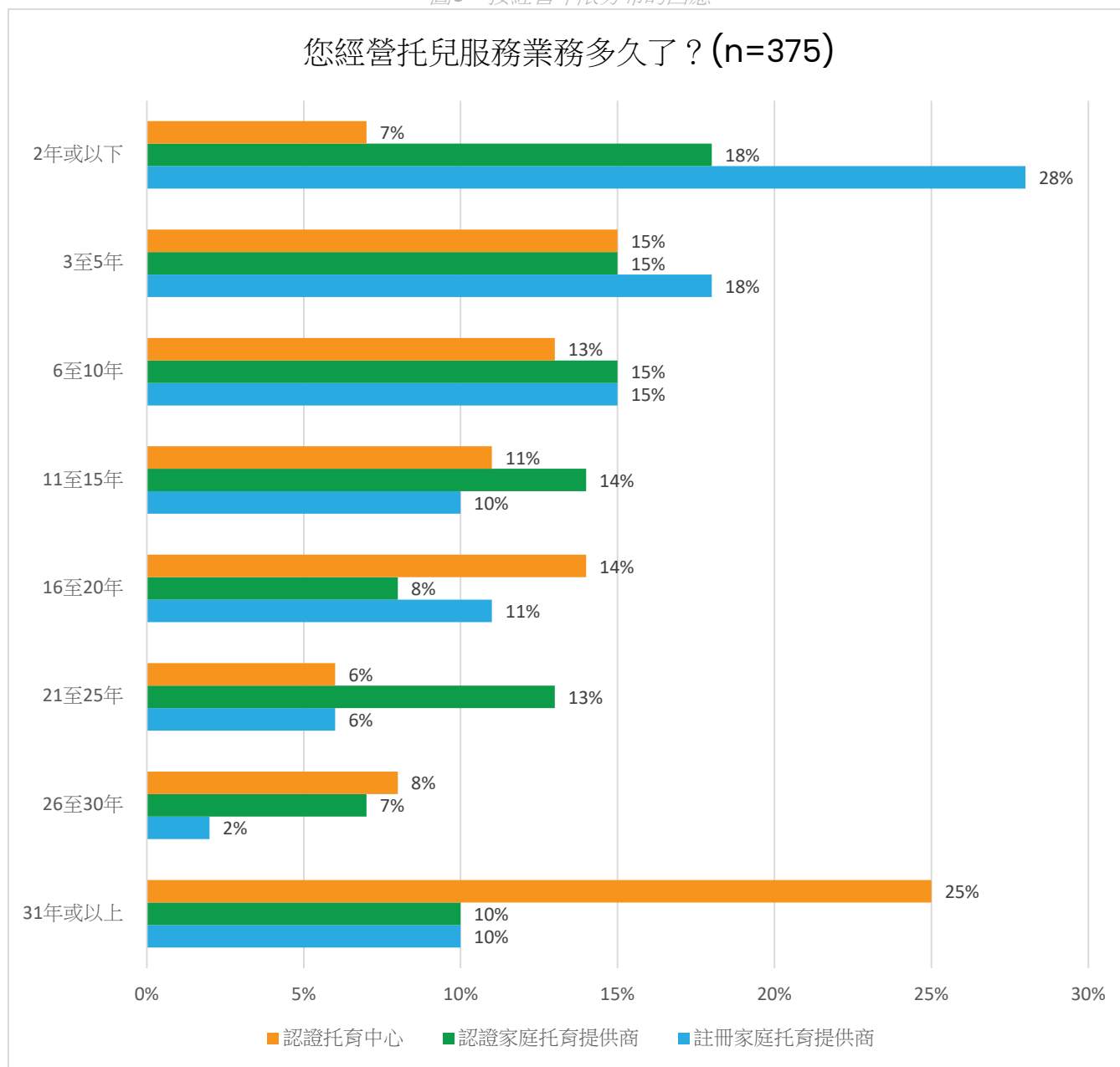
圖5：按語言分布的回應

語言	回應數量
英文	337
西班牙文	36
俄文	3
越南文	1
索馬利文	1
中文	0

## 經營年限

在所有許可類型中，18%的受訪者經營其托育業務不超過兩年。這表明托育行業中有新提供商正在進入市場。28%的註冊家庭托育提供商表示經營時間不超過兩年。平均而言，認證家庭托育提供商的業務經營年限最長。然而，認證托育中心最有可能報告其業務已經運營超過31年。了解經營年限的趨勢有助於根據不同經營階段的需求提供量身定制的支持，以應對各類許可類型業務的獨特需求。

圖6：按經營年限分布的回應



# 調查結果

## 入托

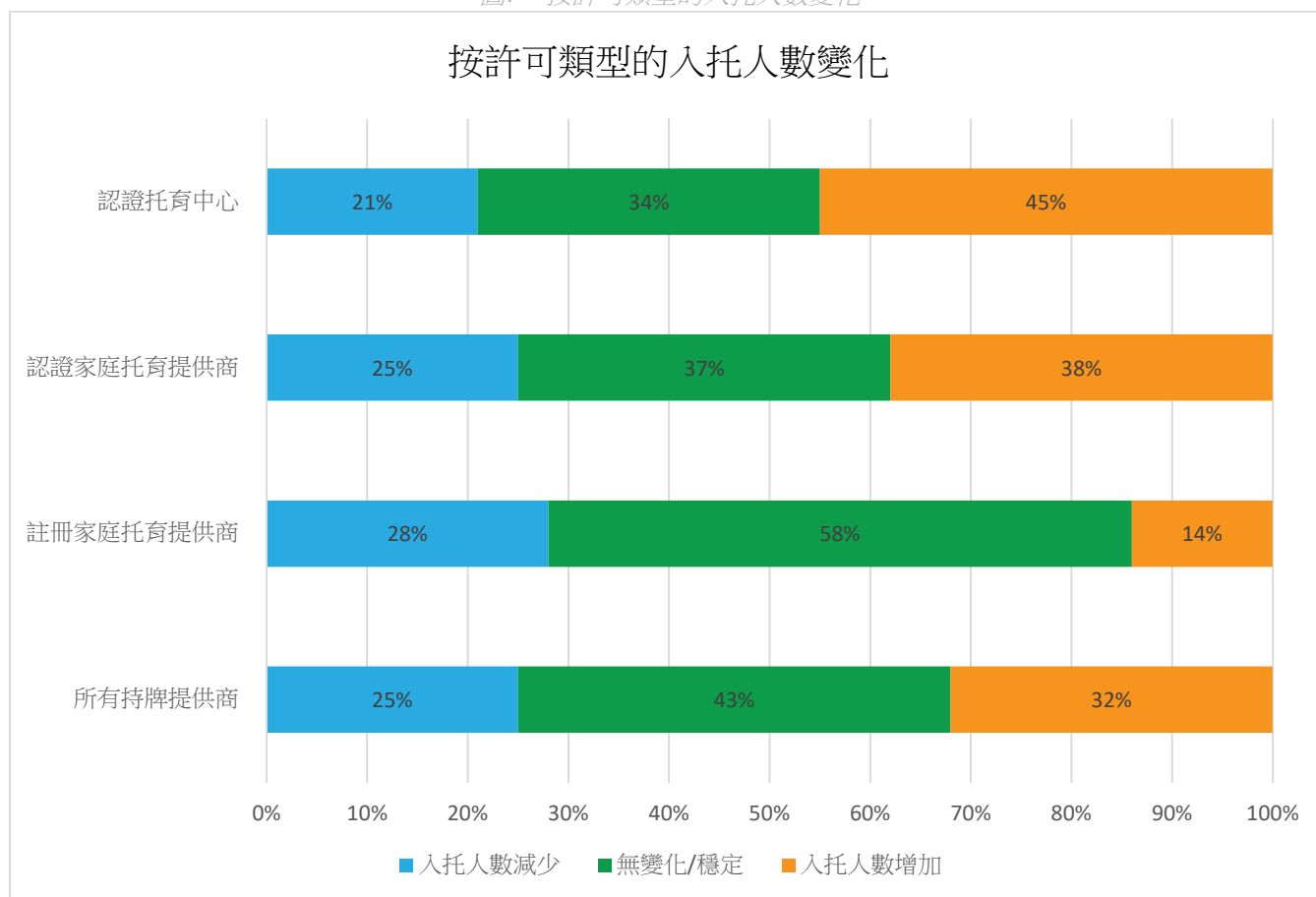
入托人數不均衡，大多數課程項目中仍有部分空位。

穩定的入托人數，能夠充分利用課程項目現有的人員容量（即在不需額外招聘人員的情況下可以照顧的兒童數量），是托育業務模式永續發展的基礎。

雖然一些托育提供商在 2023 年經歷了入托人數的增長，但其他提供商則面臨影響入托穩定性的挑戰。今年的調查顯示，43% 的托育提供商報告入托人數穩定，另有 32% 表示入托人數有所增加。但是，近四分之一（25%）的托育提供商表示，過去一年入托人數有所下降。

如下面圖 7 中的圖表所示，認證托育中心在 2023 年最有可能報告入托人數的增長。註冊家庭提供商則最有可能報告入托人數的穩定或下降。儘管報告入托人數增加的註冊家庭提供商相對較少，但其許可容量的整體利用率很高。這表明部分註冊家庭提供商無法實現增長，因為其已經達到滿額狀態。

圖7：按許可類型的入托人數變化



調查受訪者報告超過 2,400 個可提供的托育名額，這些名額可在不增加人員的情況下填補。在這些受訪者中：

- 50% 至少有一個空餘的嬰兒名額；
- 60% 至少有一個空餘的幼兒名額；
- 70% 至少有一個空餘的學前兒童名額；
- 57% 至少有一個空餘的學齡兒童名額。

雖然此次調查未包含家庭的經歷，但托育提供商報告有空缺名額的同時，家庭卻經常分享難以找到托育服務或面臨漫長等待名單的經歷。這種態勢值得進一步研究。家庭在尋找和申請空缺名額時可能面臨的障礙，或提供商的服務與家庭需求之間的錯配，應更詳細地探討。經濟壓力對家庭選擇的影響（例如選擇兼職托育或更便宜的選項）可能是導致入托人數不均的一種解釋。一位提供商評論道：「由於財務問題，家庭選擇了非全日制托育，我們不得不減少招生。」

從歷史情況來看，穩定入托人數的一種策略是招收嬰兒。低嬰幼兒與人員比例使照顧嬰兒的成本較高，但通過提供需求量大的嬰兒托育名額，提供商與家庭建立長期關係，招收兒童從嬰兒期到學前班及課後計畫，而後者是提供商盈利的主要來源。FCF 的分析發現，提供至少一名嬰兒托育的註冊與認證家庭托育機構相比未提供嬰兒托育的機構，報告更穩定或增加的人托趨勢。在開放式回答中，提供商描述了對嬰兒托育的高需求。一位提供商表示：「我收到許多嬰兒托育的詢問電話」，另一位則說：「我們擴展了嬰兒托育以滿足社區需求。」但是，與家庭托育趨勢相反，提供至少一名嬰兒托育的托育中心比不提供嬰兒托育的中心更可能報告入托人數下降。

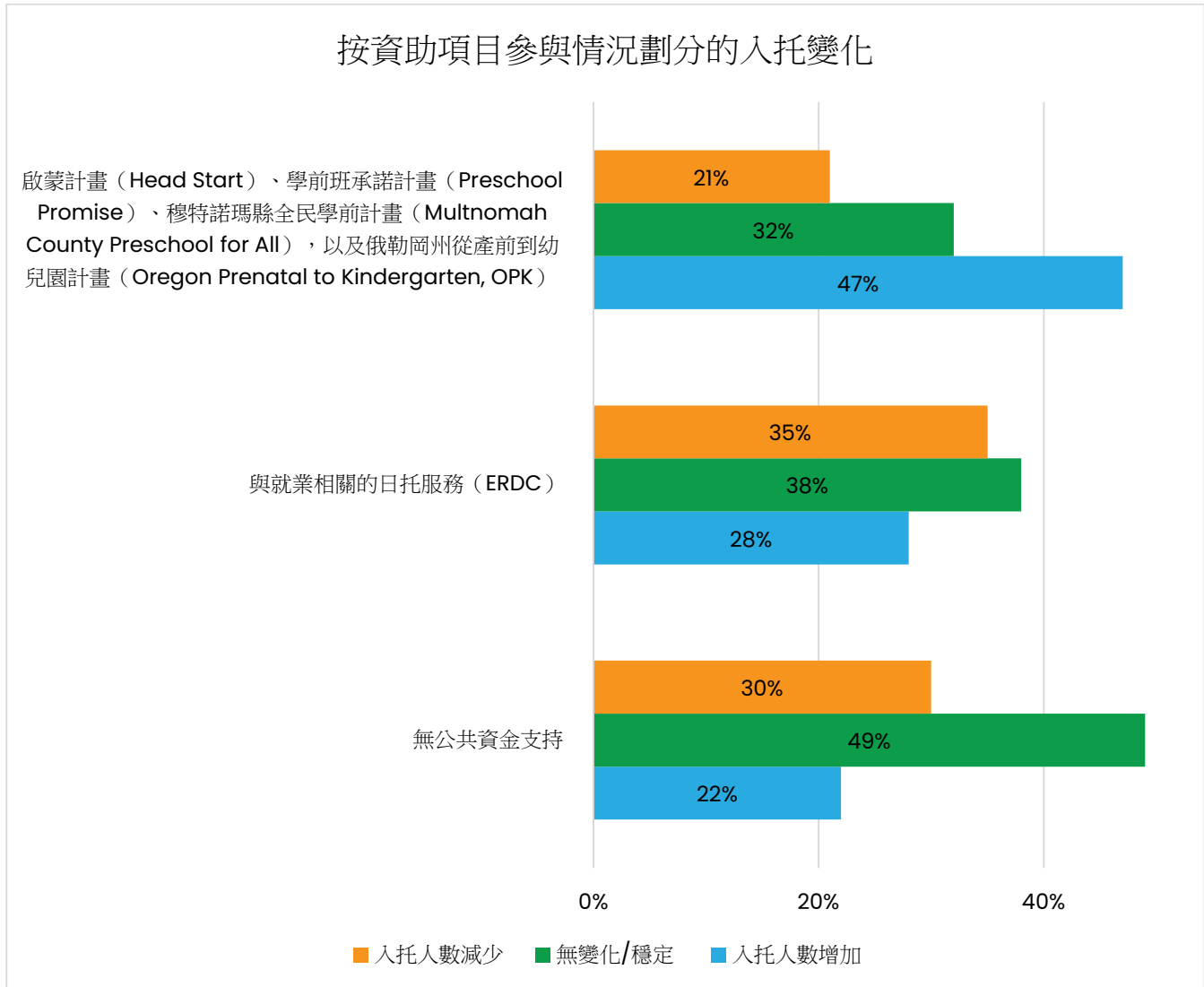
由於學前兒童的托育收益通常用於補貼年幼兒童的照顧，學前班入托人數下降對托育提供商的整體業務永續性尤為危險。許多受訪者指出來自國家資助學前教育計畫的競爭壓力是入托人數下降的因素之一。一位提供商表示：「學前班承諾（Preschool Promise）計畫影響了我們保持學前班滿額的能力。」另一位提供商補充：「免費的課程項目對我們造成了損害。我可能很快就要關閉。」



如圖 8 所示，未獲得公共資金支持的課程項目相比參與「與就業相關的托育」（ERDC）補助計畫或公立學前教育項目的計畫，更不可能報告入托人數增加。參與公立學前教育項目的計畫最有可能報告入托人數增長，而參與 ERDC 的計畫最有可能報告入托人數下降。雖然此次調查的問題聚焦於 2023 年的經驗，但 ERDC 等候名單的近期影響可能影響了對此問題的回答。

此外，針對初創或擴大業務的提供商的補助計畫可能導致某些地區對供過於求的擔憂。一位提供商提到：「所有資金都用於支持新課程項目的開設，而現有項目卻在受苦。」

圖8：按資助項目參與情況劃分的人托變化



數據反映了提供商經歷的多樣化情況。提供商指出入托人數存在變化，這可能反映需求減弱，或某些地區供需不匹配、公共資金選項的參與和獲取差異，以及初創和擴大業務的補助計畫的影響。一位資深提供商表示：「我從 1990 年起就在這個領域工作，從未見過如此低迷的情況。」

## 主要觀察

- 不均衡的入托趨勢表明托育行業處於過渡階段。支持新的課程項目與現有項目的平衡策略對穩定該行業至關重要。隨著學前教育參與的變化，全面資助嬰幼兒托育變得更加重要。托育業務模式通常依賴學前班的收入來抵消嬰幼兒托育的高成本。採用針對性的資金策略支持年幼年齡段，並適應學前教育參與的變化，可幫助建立更具韌性和永續性的托育系統。

## 建議

- 擴大嬰幼兒托育的公共資金支持
  - DELC 可優先增加對嬰幼兒托育的資金支持，以應對部分提供商經歷的入托動態變化。轉向基於成本的費率制定，並設置涵蓋嬰幼兒托育實際成本高比例的費率，有助於在學前教育參與變化影響收入模式時穩定提供商。
- 確保公平獲取公共資金機會
  - DELC 可持續並擴展努力，確保公共資金計劃對所有提供商（包括農村地區、小型項目和歷史上未充分服務的社區）均可獲得。DELC 通過開發學前班承諾計畫（**Preschool Promise**）為混合服務模式做出了重要承諾，推動托育業務的永續性。透過進一步投資於托育業務準備度、減少參與障礙並加強推廣，DELC 可確保公共資金機會的公平分配，這將有助於穩定入托人數，特別是在經濟低迷期間。

## FCF 的支持

- FCF 為托育業務經營者提供應對入托變化所需的工具與培訓，包括深入培訓如何管理入托情況以確保資金來源多樣化。FCF 將繼續提供針對性的業務培訓與技術支援，幫助提供商多元化其資金來源，並提升其申請與符合公共資金要求的能力。此外，為促進提供商與家庭的匹配，FCF 提供行銷培訓，以提高社區認知度、增加知名度並提升入托人數。

# 人員配置

招聘存在困難。托育機構為吸引員工提高了工資，但對於是否能夠維持這些投入感到不確定。

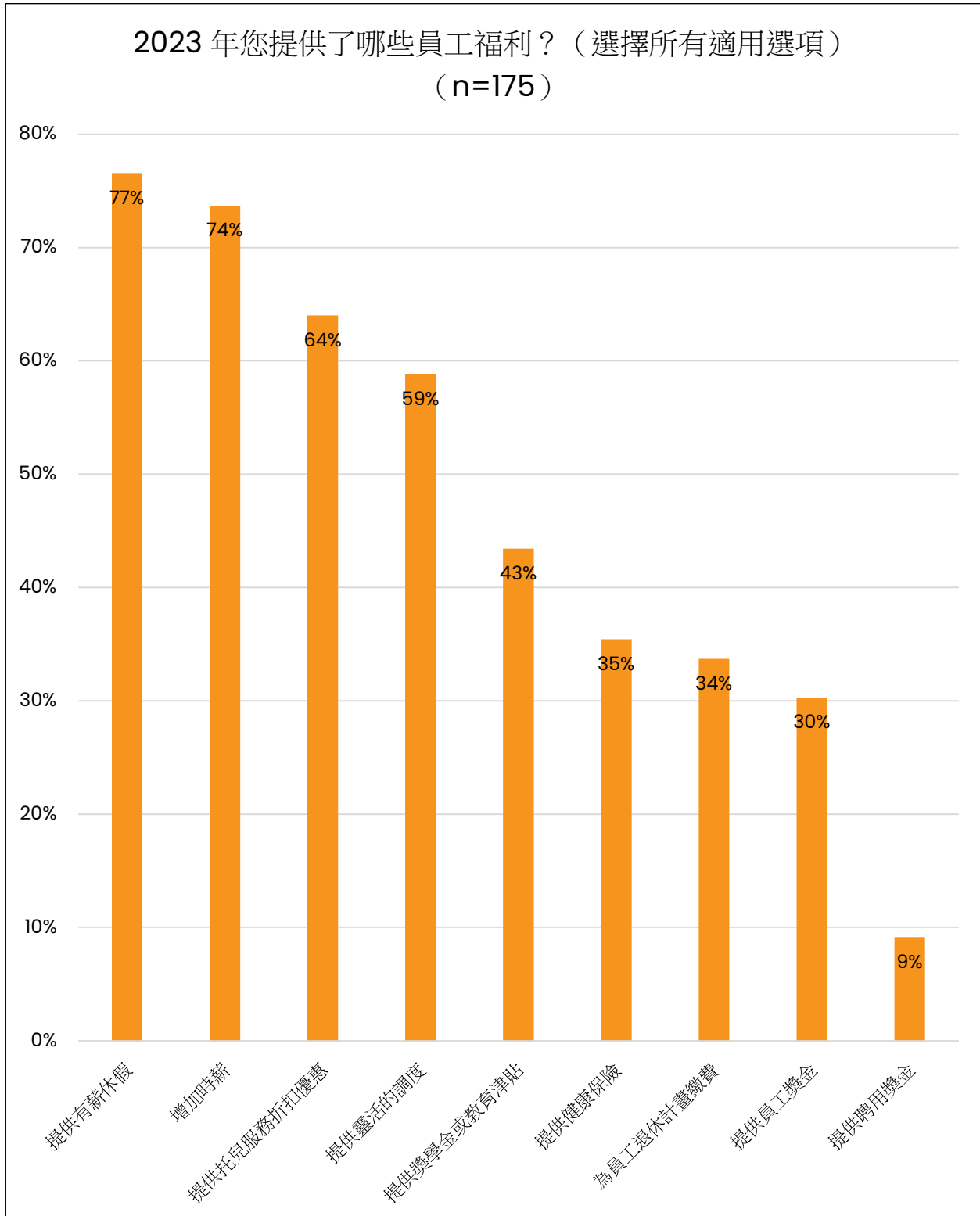
大多數托育機構在 2023 年能夠維持適當的員工水平，但在招聘合格員工方面面臨挑戰。接近 50% 的提供商報告維持了所需的員工水平，30% 的提供商甚至保持了高於需求的員工水平。但是，25% 的提供商難以維持必要的員工數量，導致部分機構不得不依賴加班或靈活的員工安排。4% 的提供商報告裁員（受訪者可以選擇多個回答選項）。

超過三分之二的受訪者（69%）表示招聘合格員工「非常困難」或「有些困難」。認證托育中心（81%）顯著更可能報告遇到挑戰，而認證或註冊家庭提供商中只有 51% 面臨類似困難。這一結果可能反映了運營托育中心型課程項目與家庭型課程項目在運營需求與員工要求方面的差異。參與公共資金支持的學前教育項目的計畫，招聘合格員工的困難程度略低於未參與這些計畫的提供商。這表明公共資金可能在一定程度上提供支持或穩定性，但並未完全緩解托育提供商面臨的招聘挑戰。開放式回答強調了這些挑戰，提供商對有限的合格候選人來源和難以維持足夠員工以滿足兒童需求表示沮喪。一位受訪者表示：「我只能通過調整孩子的分組和加班來維持人員比例。」

課程項目報告教學和管理職位均有空缺。54% 的課程項目至少有一個教學職位空缺，而 25% 的課程項目至少有一個管理職位空缺。像總監和助理總監這樣的管理職位對於維持順暢運營至關重要，而這些短缺直接影響了課程項目容量和入托人數。受訪者報告，由於這些職位的空缺，超過 600 個托育名額未被填滿。其中，約 36% 為嬰幼兒名額，45% 為學前兒童名額，19% 為學齡兒童名額。

2023 年，提供商為留住員工提供了各種福利。最常提供的福利包括帶薪休假（77%）、提高時薪（74%）以及托育費用折扣（64%）。相對而言，招聘獎金（9%）和員工獎金是最少使用的福利措施。為了招募和吸引員工，提供商還增加了支持員工的福利措施。最常新增的福利是提高時薪（44%）、帶薪休假（18%）以及彈性排班（17%）。這些措施顯示出積極改善工作條件和支持員工留任的態度。然而，只有 32% 的提供商對持續承擔這些增加的成本感到有信心。

圖9：2023 年提供的福利





## 主要觀察

- 托育行業面臨人力短缺問題，教學和管理職位的空缺對運營造成了影響。托育提供商努力維持服務，通常依賴加班或靈活安排來填補人員空缺。2023 年，托育提供商積極採取措施提高工資、福利和排班靈活性，但這些改進福利的永續性尚不確定。

## 建議

- 透過公共資金優先改善薪酬
- 州政府資助計畫應側重於確保托育工作人員獲得有競爭力的薪酬。工資補貼、津貼以及健康保險和退休計畫等福利的直接資助可用於改善員工留任率。在公共資金支持的計畫中納入薪酬標準，例如「**Preschool Promise**（學前班承諾計畫）」，其最低和目標薪資要求旨在實現與公立學校幼兒園教師薪資的平衡，這些標準可進一步擴展以實現托育工作者與 K-12 教育者之間的薪資平等。這些努力為改善托育薪酬和永續性樹立了典範。
- 建立支持永續人員成本的資金模式
- 為幫助提供商規劃薪酬和福利等固定成本，DELIC 可以維持並擴展提供穩定且可預測收入來源的資金結構，例如補助金和合同。這些模式使托育課程項目能夠對具有競爭力的薪酬和福利做出長期承諾，從而加強人員穩定性。
- 擴展托育工作人員的職業發展計畫
- 擴大對職業發展項目的獲取，包括培訓補助金、專業發展津貼和貸款減免計畫，可加強招聘和留任。考慮到當前幼兒教育（ECE）人員平均年齡上升，這是一個與高中、社區大學和大學建立合作夥伴關係的機會，以便為托育行業建立人才管道。這些課程項目可以為教育者提供進入該領域並在該領域內進一步發展的途徑，從而構建一支更強大、更穩定的托育從業員隊伍。

## FCF 的支持

- FCF 的員工支持工作包括提供招聘和留任培訓，以幫助托育提供商更有效地吸引和留住員工。此外，FCF 提供專注於預算策略的業務諮詢，幫助提供商規劃固定成本（例如工資和福利），即使面臨收入波動的情況。托育提供商面臨越來越大的壓力，需維持其已實施的員工薪資增加。FCF 幫助提供商實施提升工作質量與薪酬的策略。FCF 商業領導力團隊為托育業務經營者提供增強領導能力的機會，並幫助其實施有效的招聘、留任、員工發展和財務永續性策略。

# 設施

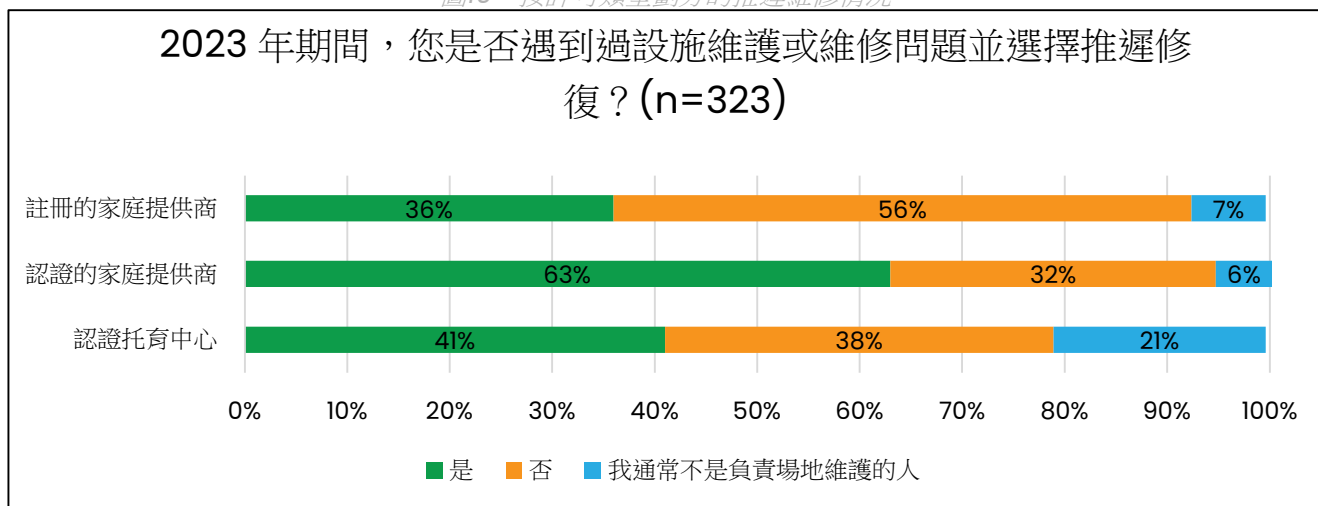
## 設施行業中廣泛推遲設施維修。

設施維護是托育提供者面臨的一大挑戰。2023 年，48% 的提供者報告有維護或修繕問題但選擇推遲處理，42% 的提供者表示沒有此類問題，另有 10% 的提供者表示他們不負責維護事宜。如圖 10 所示，41% 的托育中心、63% 的認證家庭托育提供者以及 36% 的註冊家庭托育提供者報告推遲進行設施維修。

在開放回答中，大多數推遲維修的提供者將財務限制列為主要原因。他們提到的具體問題包括屋頂漏水、HVAC（暖通空調）修理、圍欄維修和地板翻新。一位受訪者表示：「我們需要一個新屋頂，但無力負擔。」另一位提到：「我有一個屋頂在大雨時會漏水，我們的停車區也需要重新修建。」提供者指出，他們不得不將資金優先用於如食品和緊急開支等即時需求，而不是設施升級或修繕。此外，一些提供者正在等待補助批准以進行必要的改進，這顯示他們對外部資金的依賴。一位提供者提到：「我已經申請了一筆補助，正在等待結果，準備在批准後進行修繕。」

托育設施所有權在產生維修困難方面也有一定作用。63% 的提供者擁有其運營的建築或住宅，而 37% 的提供者租賃場地。設施所有權比例在不同許可類型中有顯著差異。在註冊家庭提供者中，70% 擁有場地，而認證家庭提供者中這一比例為 76%。相比之下，僅有 36% 的托育中心擁有其設施。對於租賃設施的提供者而言，一些維修被推遲是由於依賴房東進行維護，而房東的推遲或不願支付費用使該問題變得更複雜。特別是托育中心對租賃設施的依賴值得進一步研究，因為這可能增加他們面臨設施成本快速上升、租賃不穩定以及對設施翻修控制力有限的風險。

圖10：按許可類型劃分的推遲維修情況



## 主要觀察

- 設施維修問題在托育行業中普遍存在，由於財務限制，往往推遲必要的維修。托育提供商面臨資金有限的困境，常常優先處理迫切需求而非設施維修。透過補助金或其他資金來源解決這些財務障礙，對於改善設施條件並確保兒童享有安全且維護良好的環境至關重要。俄勒岡州最近在托育基礎設施方面的投資為解決這些挑戰提供了一個有希望的基礎，但仍需採取更多行動來應對。

## 建議

- 平衡設施維護與擴建工作
  - 目前，托育基礎設施基金支持修繕與翻新項目，同時也支持設施建設和擴建。**Business Oregon** 和 **DELIC** 可以利用本次調查等提供商的反饋意見，謹慎平衡對於即時維修需求和更大規模基礎設施開發的資金分配。透過在這些優先事項之間公平分配資源，可以幫助基礎設施資金發揮最大效益。
- 支持提供商擁有設施所有權
  - 州政府應探索一些計畫，幫助托育業務經營者購買或擁有其設施，從而減輕長期永續發展的挑戰。房屋所有權和設施所有權項目可以包括針對托育業務的低息貸款或首付款援助，從而為提供商提供實際支持。

## FCF 的支持

- **FCF** 為托育業務經營者提供必要的工具和知識，以應對設施維護方面的挑戰。其中包括提供關於預算和維護規劃的培訓，幫助提供商更有效地管理設施保養。透過將業務諮詢與提供商的個人財務目標（例如，設施所有權或房屋所有權）結合，**FCF** 致力於支持其長期永續發展。此外，**FCF** 還為托育基礎設施基金（**Child Care Infrastructure Fund**）受助者提供技術支援，幫助托育提供商實施設施翻修項目。

# 費用支出

## 大多數托育提供商能夠支付賬單，但成本上升對業務模式造成壓力

大多數托育提供商能夠按時支付主要支出。77% 的提供商報告能夠及時支付租金或房貸。然而，有 6% 的提供商在這些付款上有延誤，通常延誤一到四個月。值得注意的是，11% 的提供商由於完全擁有其場所或使用捐贈的場所而無需支付租金或房貸。29% 的認證托育中心、6% 的認證家庭托育提供商以及 2% 的註冊家庭托育提供商報告無需支付租金或房貸成本，這主要是因為擁有其設施或使用捐贈的場所。在其他賬單方面，79% 的托育提供商表示他們能夠穩定地按時支付。然而，有 15% 的提供商報告在履行財務義務方面存在困難，這表明部分提供商可能在可負擔性和債務方面面臨困難。其中，13% 的認證托育中心、15% 的認證家庭托育提供商以及 16% 的註冊家庭托育提供商表示無法按時支付賬單。

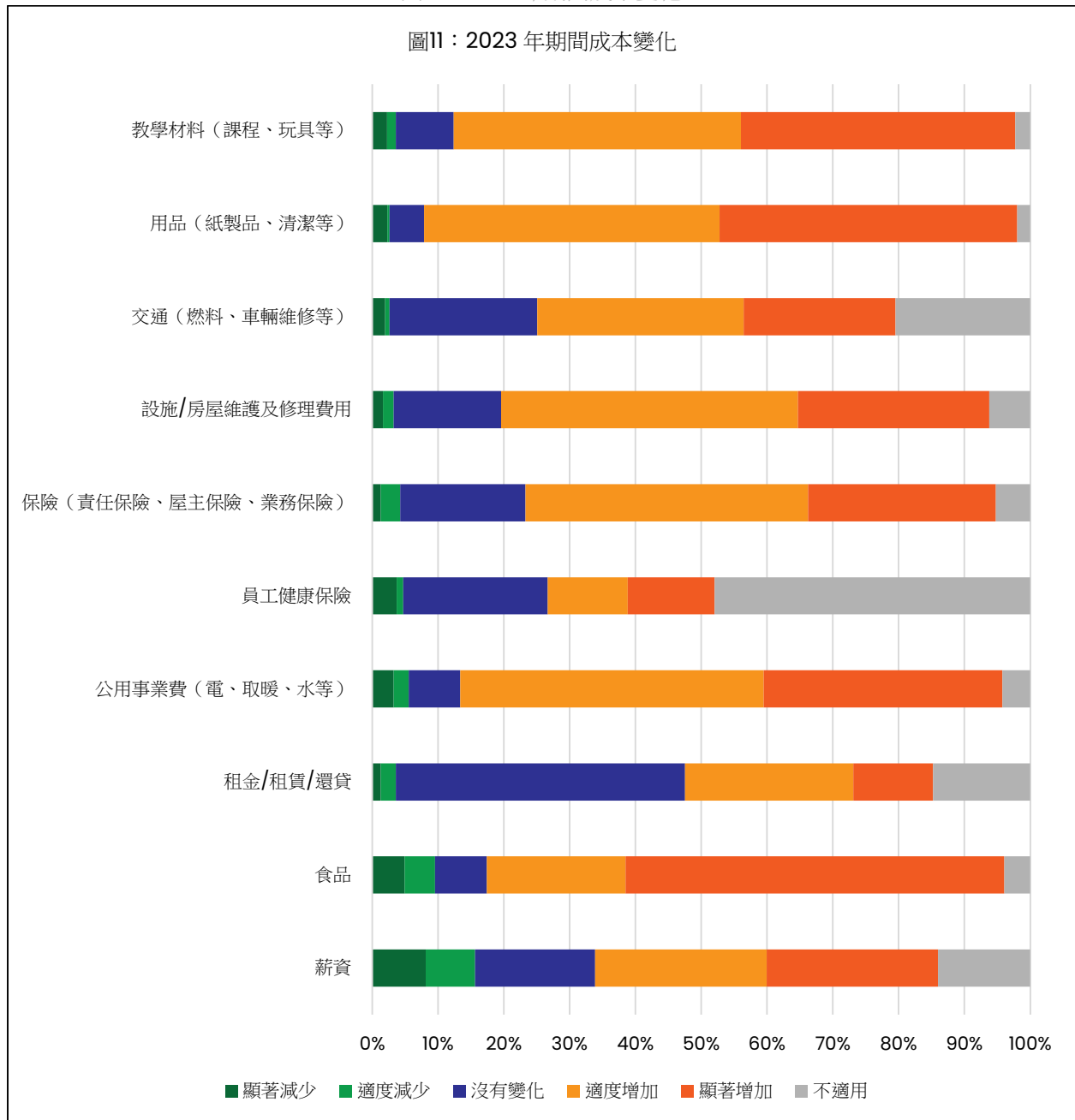
運營成本增加：如圖 11 中的圖表所示，2023 年大多數提供商報告幾乎所有支出類別的成本都有小幅到顯著的增加。然而，員工健康保險和租金/房貸成本是例外，這兩項支出未顯示顯著的增加。在報告的顯著成本增加類別中：

- 食品：58% 的提供商報告食品成本大幅上升。
- 用品：必需用品（例如紙製品和清潔材料）的成本也顯著增加，45% 的提供商反映了這一問題。
- 教學材料：42% 的提供商報告課程和玩具的成本顯著增加。
- 公用事業費：36% 的提供商報告這些費用顯著增加。

雖然工資和場地費用仍然是托育業務模式中的主要成本驅動因素，但食品成本可能佔據項目預算的相當一部分。在這一類別中的成本增加可能對財務永續性產生不成比例的影響。儘管一些課程項目依賴家庭自備午餐和零食，只有 4% 的受訪者表示食品成本不適用於其項目。

保險成本可能成為提供商日益關注的問題。在所有許可類型中，最普遍的擔憂是保險成本上升（41%），其次是保險選項的可用性（31%）。認證家庭托育提供商最有可能擔心其現有保單被取消，有 28% 的受訪者表示有這種擔憂。在開放式回答中，提供商指出找到負擔得起的保單是一大挑戰。一位提供商表示：「我的保險成本非常高，因為我們是一個學前班承諾（Preschool Promise）課程項目，要求我們提供高額保險。」托育提供商正面臨多方面的成本上升壓力，這些壓力正在擠壓其預算。這些壓力可能影響他們支付員工薪酬、維持設施保養，並最終影響高品質托育服務的提供能力。

圖11：2023 年期間成本變化



## 主要觀察

- 設施維修問題在托育行業中普遍存在，由於財務限制，往往推遲必要的維修。托育提供商面臨資金有限的困境，常常優先處理迫切需求而非設施維修。透過補助金或其他資金來源解決這些財務障礙，對於改善設施條件並確保兒童享有安全且維護良好的環境至關重要。俄勒岡州最近在托育基礎設施方面的投資為解決這些挑戰提供了一個有希望的基礎，但仍需採取更多行動來應對。儘管許多托育提供商能夠及時支付租金和賬單，但食品、水電、用品和保險成本的持續上升構成了重大挑戰。若沒有額外的財務支持或對這些成本的調整，托育提供商可能會繼續面臨維持運營和支付必要開支的困難。

## 建議

- 實施基於成本的補助費率設定
- 採用基於成本的補助費率設定流程，可以使資助與提供托育服務的實際成本相符。此方法可確保補助費率隨食品、公用事業費和用品等成本的上升而調整，幫助提供商維持永續運營。
- 與保險公司合作以降低成本
- DELC 應繼續與保險公司合作，確保托育行業的責任保險市場具有競爭力，並優化參與公共資助計畫的項目保險要求。

## FCF 的支持

- FCF 的培訓和諮詢服務包括支持預算和成本管理策略，幫助提供商更好地預測和應對不斷上升的支出。FCF 將繼續提供關於費率設定的指導，幫助提供商將學費與運營成本相符，同時確保對於家庭的可負擔性。

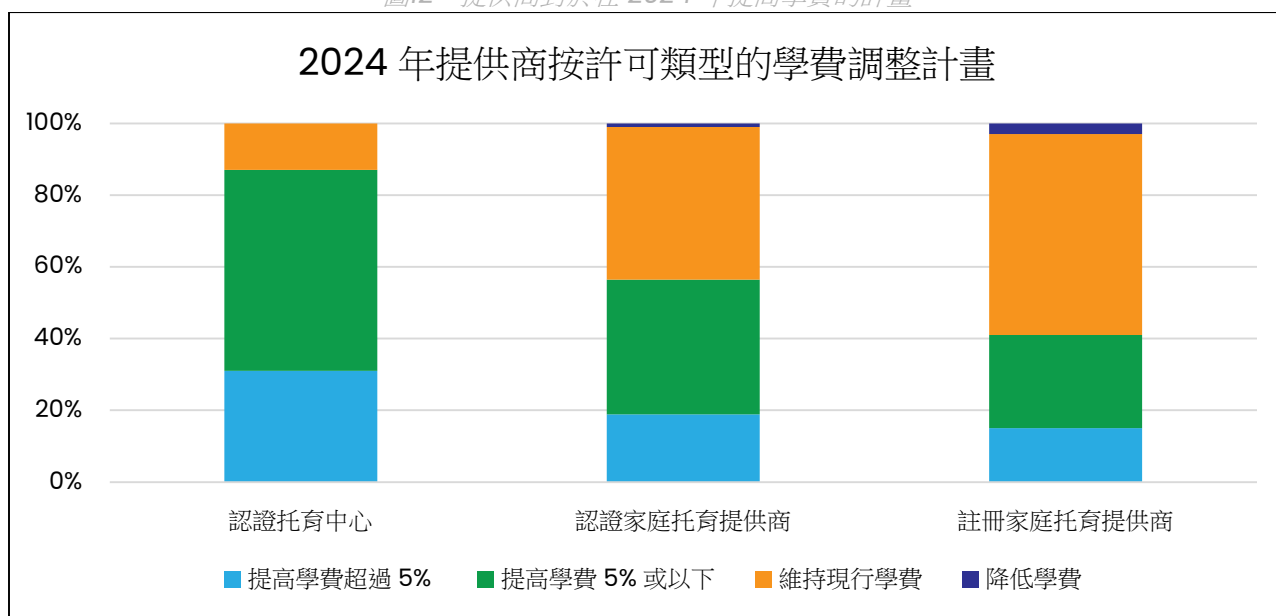
## 永續發展

托育機構正在調整適應，以便在不斷變化的市場中實現最大化的永續性。創業者面臨個人財務困難，但許多人對未來保持樂觀。

提供商正在採取積極策略以維持業務永續性，包括調整學費、改變入托模式以及獲取公共資金。但是，許多提供商仍然面臨個人財務壓力，限制了其永續發展的能力。

定期根據通膨和工資增長調整學費對於托育業務的永續性至關重要。2023 年，近 70% 的提供商提高了學費，包括 93% 的托育中心以及 60% 的註冊和認證家庭提供商。在被問及 2024 年的學費調整計畫時，有 60% 的提供商計劃在 2024 年提高學費。如圖 12 所示，學費調整計畫根據許可類型的不同而有所變化，其中認證托育中心最有可能計劃提高學費。

圖12：提供商對於在 2024 年提高學費的計畫



除了提高學費外，許多提供商還調整了其招生容量，以更好地滿足當前需求。近 38% 的提供商增加了嬰幼兒托育名額以滿足不斷上升的需求。其中，認證家庭提供商最有可能報告嬰幼兒托育名額的增加（48%），其次是認證托育中心（38%）。註冊家庭提供商增加嬰幼兒名額的比例最低（22%），這可能反映了其許可容量的限制。雖然照顧年長兒童通常更具有財務永續性，但報告將嬰幼兒名額轉為學前班名額的課程項目相對較少（認證家庭提供商 16%、托育中心 11%、註冊家庭提供商 14%）。有 17% 的中心報告由於招生困難而關閉了部分教室。

儘管提供商努力獲取財務支持，但許多提供商發現公共資金難以獲得。2023 年，超過一半（57%）的提供商未能獲得任何公共資金，其中 41% 表示不符合資格，46% 表示申請未成功。71% 的註冊家庭提供商、59% 的認證家庭提供商和 40% 的認證托育中心報告未能在 2023 年獲取公共資金。一些提供商對有限的資助選項感到沮喪，一位提供商提到：「我申請了多項補助金，但從未被選中。」11% 的受訪者報告與當地社區組織、企業和/或僱主建立了合作關係。

相比之下，更多註冊家庭托育提供商報告其業務在 2023 年與 2022 年一樣穩定（63%），而托育中心的穩定比例為 54%，認證家庭托育提供商為 47%。有 24% 的托育中心報告其業務在 2023 年的穩定性有所提高，認證家庭托育提供商為 22%，註冊家庭托育提供商為 11%。

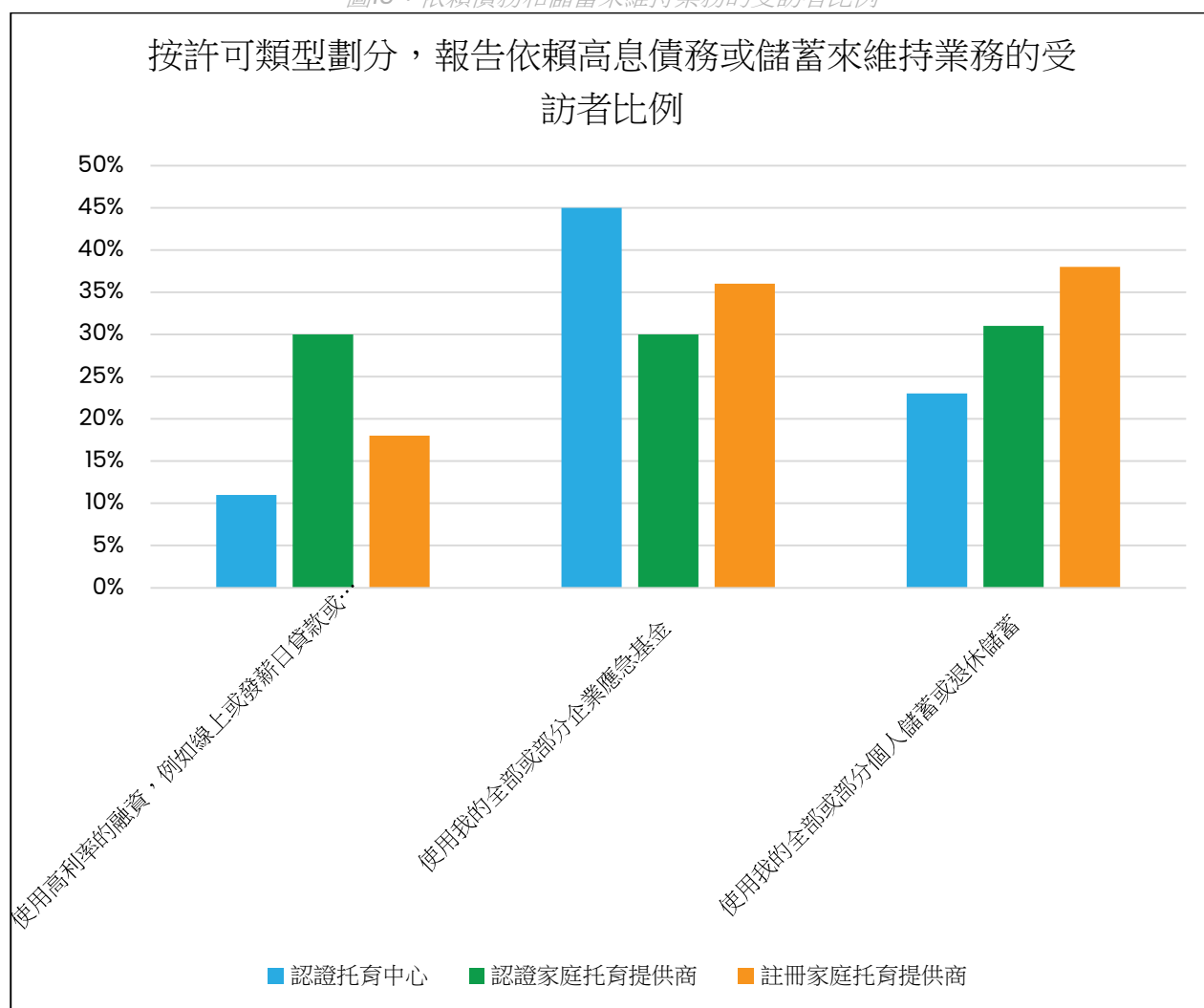
個人財務壓力是托育提供商普遍面臨的問題，有 48% 的提供商報告其家庭收入受托育業務財務損失影響。58% 的認證家庭提供商、57% 的註冊家庭提供商和 23% 的托育中心報告家庭收入受到影響。許多提供商提到，入托人數減少、運營成本上升以及無法支付自己工資是影響其收入的主要因素。一位提供商分享道：「有些月份，我為了讓業務持續運轉，無法支付自己工資。」另一位提供商表示：「我希望提高學費來支持我的家庭，但又不想增加服務對象家庭的負擔」，這突顯了在運營成本與家庭可負擔性之間取得平衡的困難。

許多提供商報告了個人財務上的犧牲，近 44% 的提供商表示有時無法支付自己的工資，31% 的提供商依賴個人儲蓄或退休金來維持業務運營。31% 的認證托育中心、55% 的認證家庭提供商以及 41% 的註冊家庭提供商表示他們有時難以支付自己的工資。

此外，31% 的受訪者依靠個人儲蓄或退休金來支撐其業務。如圖 13 所示，使用業務和個人儲蓄以及高息債務在各類許可類型中很常見。一位提供商解釋道：「我從個人儲蓄中提取了 35,000 美元，並開了一筆 160,000 美元的房屋淨值信用額度（HELOC），用於購買托育場所的物業」，這說明了個人財務投入的巨大程度。此外，僅有 17% 的受訪者報告在 2023 年為儲蓄或退休帳戶增加資金。



圖3：依賴債務和儲蓄來維持業務的受訪者比例



儘管面臨財務挑戰，整體而言，提供商對未來仍保持樂觀態度。64% 的受訪者表示「部分同意」或「強烈同意」他們對業務的未來感到樂觀。然而，11% 的受訪者「部分同意」或「強烈同意」他們計劃在未來 12 個月內因財務限制而出售或關閉業務。

## 主要觀察

- 運營成本上升和資金有限對托育提供商構成了巨大挑戰。許多提供商通過提高學費、削減成本以及進行個人財務犧牲來維持其業務。但是，由於缺乏公共資金的支持和持續的財務壓力，實現長期永續發展的道路仍然充滿不確定性。

## 建議

- 將技術支援納入公共資助項目
- DELC、Business Oregon，以及地方和慈善資助項目應持續並擴展技術支援，以支持提供商有效且公平地參與持續性和一次性的資助項目。全面的技術支援不僅應涵蓋資格認定、申請流程和合規性支持，還應關注受助者整體業務健康度，這對於實現資金使用的最大化特別有價值。
- 加強公私合作以促進托育業務永續性
- DELC 可提高對私營部門與慈善組織合作的認識和支持，創造資助與資源共享的機會，以促進托育業務的永續發展。這些合作可提供補助金、設施和服務的實物捐贈，以及保證入托名額，以支持托育課程項目的穩定運營。

## FCF 的支持

- FCF 為托育業務經營者提供針對性的支持和資源，包括財務規劃、學費設定、申請公共資金準備以及建立合作關係的培訓課程。FCF 將持續提供全面的技術支援，引導提供商完成公共資金和補助申請流程，並幫助提供商成功參與這些項目。

# 業務實務與支持需求

能夠提高資金獲取及公平性的業務實務與支持至關重要。

越來越多的托育機構開始使用技術手段來提高後勤職能部門的效率。在所有許可類型中，大多數提供商報告使用托育管理軟體來支持日常運營。總體而言，最常用的技術包括托育業務管理軟體（65%）、會計軟體（58%）和薪資系統（32%）。技術的廣泛採用可能帶來額外的好處。在托育中心中，約有 25% 的受訪者分別未使用托育業務管理軟體或會計軟體。此外，少於 50% 的認證托育中心受訪者報告使用薪資系統或招聘平台。

提供商作為創業者和業務領導者的信心存在差異。在被問及如何評價自身管理企業財務方面的能力時，評分範圍為 1 到 10 分，平均得分為 6.7。在被問及哪些類型的業務支持特別有幫助時，資金支持被列為首要優先事項。68% 的受訪者表示設施翻修補助至關重要，52% 的受訪者認為獲取公共資金的幫助有益。除資金外，受訪者最常提及的有益支持包括保險（41%）、稅務（37%）、招聘、雇用和員工保留實務（33%），以及行銷（29%）。

61% 的受訪者「部分同意」或「強烈同意」他們目前能獲得足夠的培訓和資源來支持業務的永續性。但是，開放式回答中反映了一些痛點。一位受訪者表示：「我在滿足個人財務需求方面感到困難，因為我不確定自己是否以應有的方式管理企業財務。我也不知道該去哪裡尋求幫助。」

## 主要觀察

- 在調查問題和開放式回答中，受訪者普遍提到需要更多資金來維持永續經營。能夠提高提供商成功申請和管理公共資金（例如，托育基礎設施基金和學前班承諾計畫）能力的業務支持，成為明確的優先事項。

## 建議

- 擴大資源以支持托育業務永續經營
- DELC 正在積極協調和擴展資源，以支持業務的永續發展。所有托育業務經營者都應能夠獲得高品質、針對行業特定需求的支持，這些支持應根據其需求提供多種形式的服務，從一次性培訓到深入的一對一諮詢。業務支持應重點關注具體的實務操作和痛點，將促進成功獲取資金作為增加業務永續性的重要途徑。

## FCF 的支持

- FCF 最近在俄勒岡州設立了一個州辦事處，旨在確保全州的托育業務機構能夠獲得所需的財務和運營培訓與支持。FCF 的服務包括提供針對性的培訓以及一對一的業務諮詢。此外，FCF 還提供技術支援，幫助提供商準備、申請並實施托育基礎設施基金。同時，FCF 持續推動擴大公共資金的可獲性，並提供技術支援，幫助提供商理解、成功申請並有效利用這些資源。

# 結論

2024 年俄勒岡州托育業務永續性調查的結果揭示了托育提供商所面臨的挑戰性環境，其特徵是持續的財務壓力、人員短缺以及設施維護的困難。運營成本不斷上升，包括保險、租金和必需用品的成本，給許多提供商帶來壓力，導致一些提供商對其能否維持業務感到不確定。隨著對嬰幼兒托育需求的不斷增長，反映了家庭需求的變化，但提供商可能缺乏財務和運營資源來實現永續經營的容量擴展。此外，由於受補助計畫的競爭加劇以及獲取合格員工的機會有限，許多提供商難以維持入托人數並提供高品質服務。

對於補助金和外部資金的依賴，凸顯了許多提供商面臨的脆弱業務模式。一位受訪者分享道：「每當我將我的業務改善到感覺終於可以謀生的程度時，保險、稅收和租金的成本就會上升，吞噬掉我本以為可以存下來的所有錢。」如果無法擴大對財務支持的獲取，托育提供商可能會繼續面臨不確定的未來。

本報告旨在作為協作行動的動力，促進中介機構加強俄勒岡州的托育生態系統。我們對所有分享寶貴見解的參與者表示感謝，並希望這些資訊能夠成為一個框架，集體努力實現托育業務蓬勃發展的未來，從而使家庭能夠獲得高品質托育服務，由一個具有韌性且永續的系統為社區提供支持。如果您有任何問題，請隨時聯繫我們。

如需聯繫 FCF 獲得進一步協助，托育提供商可以聯絡：

[First Children's Finance 俄勒岡州辦事處](https://www.firstchildrensfinance.org)  
[InfoOregon@firstchildrensfinance.org](mailto:InfoOregon@firstchildrensfinance.org)

如有關於此調查的問題，請聯絡：

Taijha Harden  
托育系統協調員

[TaijhaH@firstchildrensfinance.org](mailto:TaijhaH@firstchildrensfinance.org)



# 附錄

## 附錄A：按縣劃分的回應率

縣	縣內總提供商的回應率 (%)	總調查受訪者回應率 % (n=292)	縣	縣內總提供商的回應率 (%)	總調查受訪者回應率 % (n=292)
<b>Baker</b>	13%	1%	<b>Lake</b>	0%	0%
<b>Benton</b>	16%	3%	<b>Lane</b>	14%	12%
<b>Clackamas</b>	10%	7%	<b>Lincoln</b>	15%	1%
<b>Clatsop</b>	19%	1%	<b>Linn</b>	6%	2%
<b>Columbia</b>	17%	1%	<b>Malheur</b>	16%	5%
<b>Coos</b>	19%	3%	<b>Marion</b>	5%	1%
<b>Crook</b>	0%	0%	<b>Morrow</b>	13%	0%
<b>Curry</b>	0%	0%	<b>Multnomah</b>	6%	15%
<b>Deschutes</b>	6%	3%	<b>Polk</b>	11%	2%
<b>Douglas</b>	17%	4%	<b>Sherman</b>	33%	0%
<b>Gilliam</b>	0%	0%	<b>Tillamook</b>	20%	1%
<b>Grant</b>	25%	0%	<b>Umatilla</b>	14%	3%
<b>Harney</b>	0%	0%	<b>Union</b>	12%	1%
<b>Hood River</b>	12%	1%	<b>Wallowa</b>	20%	2%
<b>Jackson</b>	11%	6%	<b>Wasco</b>	21%	0%
<b>Jefferson</b>	0%	0%	<b>Washington</b>	9%	17%
<b>Josephine</b>	9%	2%	<b>Wheeler*</b>	不適用	0%
<b>Klamath</b>	8%	1%	<b>Yamhill</b>	12%	3%

\*在我們向 DELC 提出數據請求時，Wheeler 縣沒有持牌提供商。