

# 子ども向け教育業ビジネス 最新動向レポート



## テーマ1

### 少子化でも長期安定経営の実現可能モデル

～減り続ける子ども人口。それでも安定経営が可能な理由とは？～

## テーマ2

### キッズカルチャーモデル“数値シミュレーション”

～初期投資が少ない上、安定経営が実現可能～

## テーマ3

### フランチャイズとの違いとは？

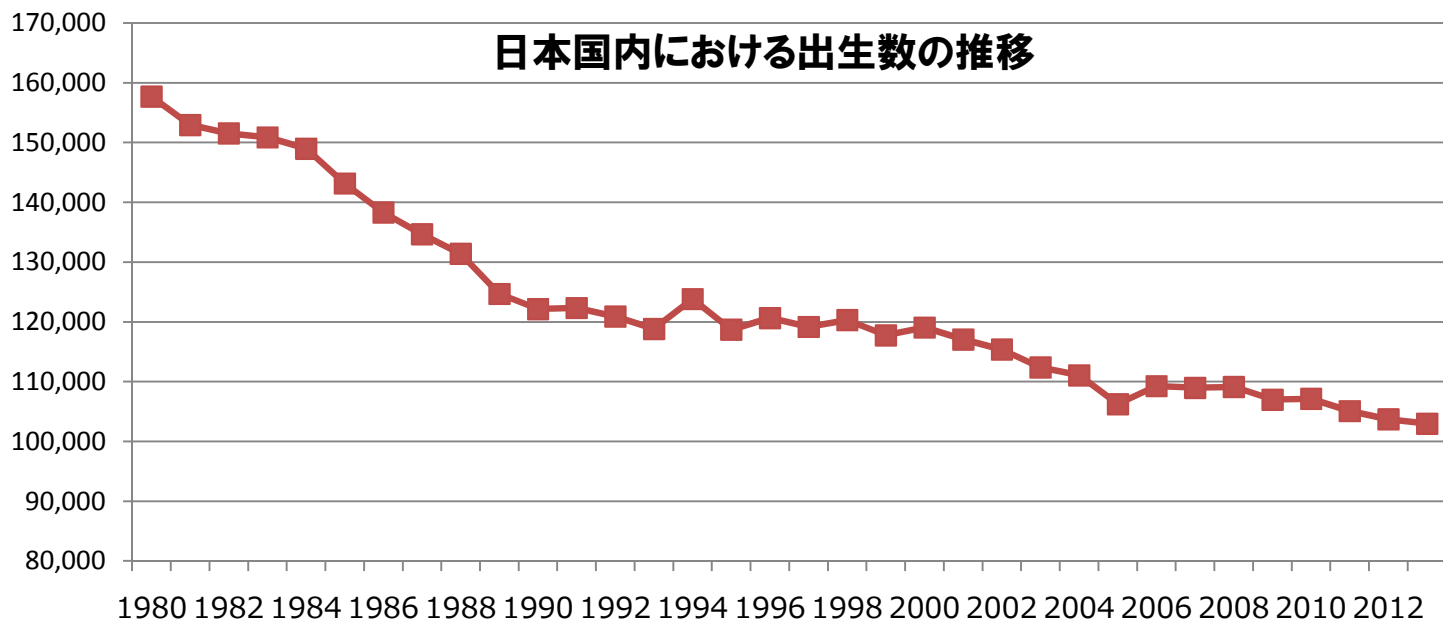
～それぞれの特徴とメリット・デメリットのまとめ～

## テーマ4

### キッズカルチャーモデル立上げのポイントは？

～失敗せずに最短で立ち上げるためには？～

# 少子化でも長期安定経営の実現可能モデル



## 人口が減少し続ける中で 企業が生き残るためには？

上記の図表は、日本国内における出生数であり、今後も少子高齢化は進行する可能性が非常に高く、人口減少も免れることはできません。

そのため、既存事業、既存顧客層は人口減少とともにマーケットが縮小していきます。このような状況から製造業などは海外展開も行っておりますが、なかなかそうもいかない業種が多いかと思えます。

特にサービス業では難しいとされ、それは国民性や歴史などの相違によって現在のサービスをそのまま応用することができないからです。

では、このようなマーケット減少時代を生き残るにはどうすればいいのでしょうか？

答えは大きく3つあります。

### ① 圧倒的シェアを獲得する

実はマーケットが減少したとしても全ての企業が一定の割合で売上が減少していくわけではありません。このような時代は消費者は安心感を求めシェアの高いところに集中します。

また、シェアの低い企業は真っ先に資金面で厳しくなり倒産する可能性が高く、この企業にいた消費者が他のシェアの高い企業に流れます。

### ② 拠点展開を行う

こちらは最も無難な成長戦略の1つです。しかし、展開にあたり

a. 拠点展開後、1～2年で投資回収が出来るような強いビジネスモデル

b. 新拠点を任せられる人材

など特定のビジネスモデルかつ優秀な人材が必要となるので限られた企業になることがほとんどです。

### ③既存地域内で別の業種・業態に参入

マーケット減少の時代を生き抜くもう1つ手段がこちらです。新規参入は、時流にあったものをすぐ付加できるため短期的収益が上がりやすいだけでなく、メインの柱でないため付加・撤退が行いやすく長期安定もしやすい手法です。

また、新規参入は、既存事業と同じ顧客層や同じ地域に向けて「新しい価値」を提供することで相乗効果も期待できます。

今回、ご提案させていただく内容は、上記の③に該当いたします。特に教育業界への参入は社会性が非常に高く、地域密着型で社会貢献ができ、企業ブランド向上に繋がるため、愛される会社づくりや経営者も、社員も、顧客も、地域も幸せになるビジネス展開の第一歩にもなります。

## 少子化でも安定経営が可能な キッズカルチャーモデル

では、少子化の時代でもこのビジネスモデルは通用するのでしょうか？結論からお伝えすると少子化だからこそ差別化可能なモデルとなります。

教育業界ビジネスの売上は、以下のような公式になります。

### 売上＝「生徒数」×「単価」×「平均在籍期間」

そのため、複合型モデルでは、「複数受講により高単価」「幼児～高校生までの品揃えをすることでの長期在籍期間」を実現できるため、生徒数が減少したとしても経営が成り立ちます。

一方、競合企業は単一業種で運営を行っている場合が多いため、生徒数減少は経営に直結します。

また、教育業界ビジネスの集客はクチコミが大きな比率を占めます。

キッズカルチャーモデルでは、複数受講・長期在籍により成績優秀な生徒を育みやすく、クチコミに繋がる可能性が非常に高くなります。

さらにこのビジネスモデルの最大の特徴は**安定経営が実現可能**ということです。

単一業種の場合は、その業種の流行り廃りにより数年間で市場規模が半減するケースがあり、業種の波に大きく左右されます。

一方、複合型の場合は、たとえ1つの業種が衰退したとしても他の業種の強化、衰退している業種からの撤退、流行の業種への乗り換えなどが比較的簡易になるため、世の中の流れに影響されにくく安定した経営を実現することが可能になります。

さらに初期投資も比較的少ないため、回収も早く、拠点展開を行いやすいビジネスモデルとなっております。このキッズカルチャーモデルは収益性・社会性ともにバランスのとれたビジネスモデルとなっております。



## 初期投資が少ない上、安定経営が実現可能

## キッズカルチャーモデル 数値シミュレーション

月次 収支	1拠点目				2拠点目以降	
	初期投資		500万円～		初期投資	300万円～
	12ヶ月後		24ヶ月後		24ヶ月後	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
<b>売上</b>	<b>1,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>100%</b>	<b>1,500,000</b>	<b>100%</b>
売上原価（教材費）	50,000	5%	75,000	5%	75,000	5%
<b>粗利益</b>	<b>950,000</b>	<b>95%</b>	<b>1,425,000</b>	<b>95%</b>	<b>1,425,000</b>	<b>95%</b>
地代家賃	300,000	30%	300,000	20%	300,000	20%
人件費（正社員）	250,000	25%	250,000	17%	0	0%
人件費（パート）	50,000	5%	250,000	17%	300,000	20%
広告宣伝費	50,000	5%	50,000	3%	50,000	3%
その他	100,000	10%	150,000	10%	150,000	10%
<b>営業利益</b>	<b>200,000</b>	<b>20%</b>	<b>425,000</b>	<b>28%</b>	<b>625,000</b>	<b>42%</b>
生徒数	100名		150名		150名	
生徒あたり単価	10,000円／月謝		10,000円／月謝		10,000円／月謝	

キッズカルチャーモデルの  
新規参入時の数値シミュレーション

キッズカルチャーモデルと数値面におけるポイントは以下の3つです。

## ①初期投資が少なく、初期投資早期回収が可能

キッズカルチャーモデルは、初期投資が500～1000万円と比較的少なく、早ければ1～2年で初期投資を回収することが可能なモデルです。

また、教材以外の在庫をほとんど持つ必要がないため、ほぼ100%が粗利となります。

## ②複数拠点展開することで利益率アップ

このモデルは、上記理由より、場所と人さえいれば、どんどん展開できるモデルです。また、人も一度ノウハウさえ蓄積すれば、アルバイトを活用できるモデルな

ので、2拠点目以降については、より高い営業利益率の実現が可能となります。

## ③ストックビジネスなので安定経営が実現可能

スクール経営はストック型のビジネスです。そのため、一度単月黒字になるとその後もずっと安定して利益を出すことが可能です。

社会性が高いだけでなく、「初期投資が少ない」「早期投資回収が可能」「拠点展開可能」「ストックビジネス」「安定経営」と収益性においても優秀なビジネスモデルだと言えます。

# フランチャイズとの違いとは？

## ◆キッズカルチャーモデル・フランチャイズ比較表

	キッズカルチャーモデル	フランチャイズ依存型モデル
魅せ方	コンセプト・想い重視	業種売り
子どもの成長・身に付く力	トータルの教育が可能	単一の分野のみ
保護者からのイメージ	子ども教育の総合専門店 オンリーワン	どこにでもある
集客力	高い クチコミ中心	低い チラシ中心
競合環境	独自性が高いので 真似されにくい	独自性が低いので すぐに競合が生まれる
FC依存度・ロイヤリティー	FCに依存しない ロイヤリティー負担が小さい	FC依存度が高い ロイヤリティー負担が大きい
自由度	FCに依存しない 自由度が高い	FC依存度が高い 様々な制限あり
拠点展開	自由に多店舗展開が可能	FCの制約がある

## キッズカルチャーモデルの メリット・デメリットとFCとの違い

ここでは、キッズカルチャーモデルとFCとの違いを解説させていただきます。相違点を上記表にまとめました。様々記載しておりますが、ポイントとなるのは以下の2点でしょう。

### ①集客力

冒頭のページにも記載したように教育ビジネスはクチコミによる集客が重要になります。クチコミを生むためには「成績優秀な生徒の存在」「コンセプトの浸透」が重要になります。

しかし、単業種では、上記における差別化が困難になるため、チラシを中心とした集客になります。

チラシでの集客は高コストな上、当たり外れの差が大きいため、長期間の安定経営が困難と言えます。

### ②FCへの依存度

多くのFCでは、様々な制限があり、自由度が低い場合がほとんどです。また、教務面においてもFC本部主体となるため、理想の教育実現が難しいと言えます。さらに多くの場合は「ロイヤリティー」が発生し、経営を圧迫し、利益が出づらいつまづり体質になります。

**地域密着型で理想の教育を実現する場合は、キッズカルチャーモデルがおすすめです。**

## キッズカルチャーモデル立上げのポイントとは？



## キッズカルチャーモデルの 立上げ成功のためのポイント

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。時流～キッズカルチャーモデルのビジネスモデルについて解説させていただきましたが、いかがでしたでしょうか？

最後に、立上げを成功に導くためのポイントを記載させていただきます。

- ①立地選定
- ②競合環境
- ③ビジネスモデル設計
- ④コンセプトメイキング
- ⑤人材の選定
- ⑥集客・営業手法の確立

それでは、以下で解説させていただきます。

### ①立地選定・②競合環境

多額の販促コストをかけても単月黒字を達成するまでに1年以上かかる企業、ブランドなど一切なくても開校3ヶ月で単月黒字化を実現された企業様など、

様々なケースを見て参りました。

その違いは「立地選定」と「競合環境」です。「立地選定」「競合環境」、この2つが早期段階での成功か否かを決定すると言っても過言ではありません。

そのため、船井総研では立上げ時において「商圈調査」「競合調査」に特に力を入れてサポートを実施しております。

### ③ビジネスモデル設計

①②の診断後に、どの商材を自社で行うのか？を決定いたします。想いを反映させた商材、自社の商圈に適した商材、今後の時流に適した商材などを複合的に判断し、ビジネスモデルを設計していきます。

このビジネスモデル設計を間違えると「集客における失敗」に加えて、「生徒数はいるけど、儲からない」といった状況に陥る可能性があります。

### ④コンセプトメイキング

ビジネスモデルを設計した上で、コンセプトを創造していきます。貴社の想いを反映することはもちろん、現在の世の中のニーズに合わせたコンセプトメイキングを行っていきます。「想い＝コンセプト」のないスクールは、集客に加えて、スタッフの採用が難しくなります。

### ⑤人材の選定

事業を社長以外の人材が行う場合、また複数展開を行う場合は“人材”が非常に重要になります。

長期的なスクールの業績は教室長のレベルに比例します。スクール業界に適した人材選びを行うこと、どのように教育していくかが、このビジネス成功の要因となります。

## ⑥集客・営業手法の確立

①～⑤を固めた上で、集客・営業手法を確立してきます。

一昔までは、「需要>供給」だったので、チラシを大量に撒くことにより、一定数の生徒数を確保してきました。しかし、少子化&人口減少の時代では「供給>需要」となり、これまでの販促手法では、なかなか生徒が集まりません。

さらに立上げ時は、全くブランド力がないため、通常の方法では、入会率が著しく低くなります。

そのため、“WEB販促を中心としたピンポイント集客”と“入会率の高い説明会型体験会”が重要になります。

これまで記載したことを実施していただくことで

- ・体験説明会で50名集客、40名入会
- ・立上げ3ヶ月で黒字化
- ・開校1年で生徒数100名以上
- ・立上げから5年で8教室まで展開

など、理想の教育を地域で展開し、支持されているスクールがどんどん生まれてきています。

## ご提案

ここまでレポートをお読みいただき、誠にありがとうございました。子ども向け教育ビジネス“キッズカルチャー”はいかがでしたでしょうか？

**社会性・収益性共に高いビジネスモデル。**

**あなたもこのビジネスに参入し、理想の教育を地域で実現しませんか？**

**同封のセミナーはまさにその“成功のレール”への第一歩になります。**

想いを実現し、企業ブランドを向上させたいという経営者様は、是非セミナーへのご参加をおススメいたします。



# 社会性・収益性の高いモデル“キッズカルチャー” 新規参入“成功のポイント”

の具体的施策は同封のセミナーで徹底解説！