

学習塾・英会話スクールの**経営者様**向け

**保育園ブームの次はこれだ!**  
**少子化でも急成長市場!**

# 共働き世帯でも 通える教室づくり の方法

預かり  
送迎付加

成功レポート在中

小学1年～6年をメインとしたスクールが  
**共働き世帯対応モデル**になって

有限会社 Ivy  
業務執行取締役

今井 智子氏

- ☐ 共働き世帯にも対応の英語NEWモデル
- ☐ 生徒数約300名
- ☐ 拠点年商6500万円
- ☐ 営業利益15%



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

学習塾・スクール向け預かり機能付加セミナー

お問い合わせNo.S042435

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111 24時間  
対応

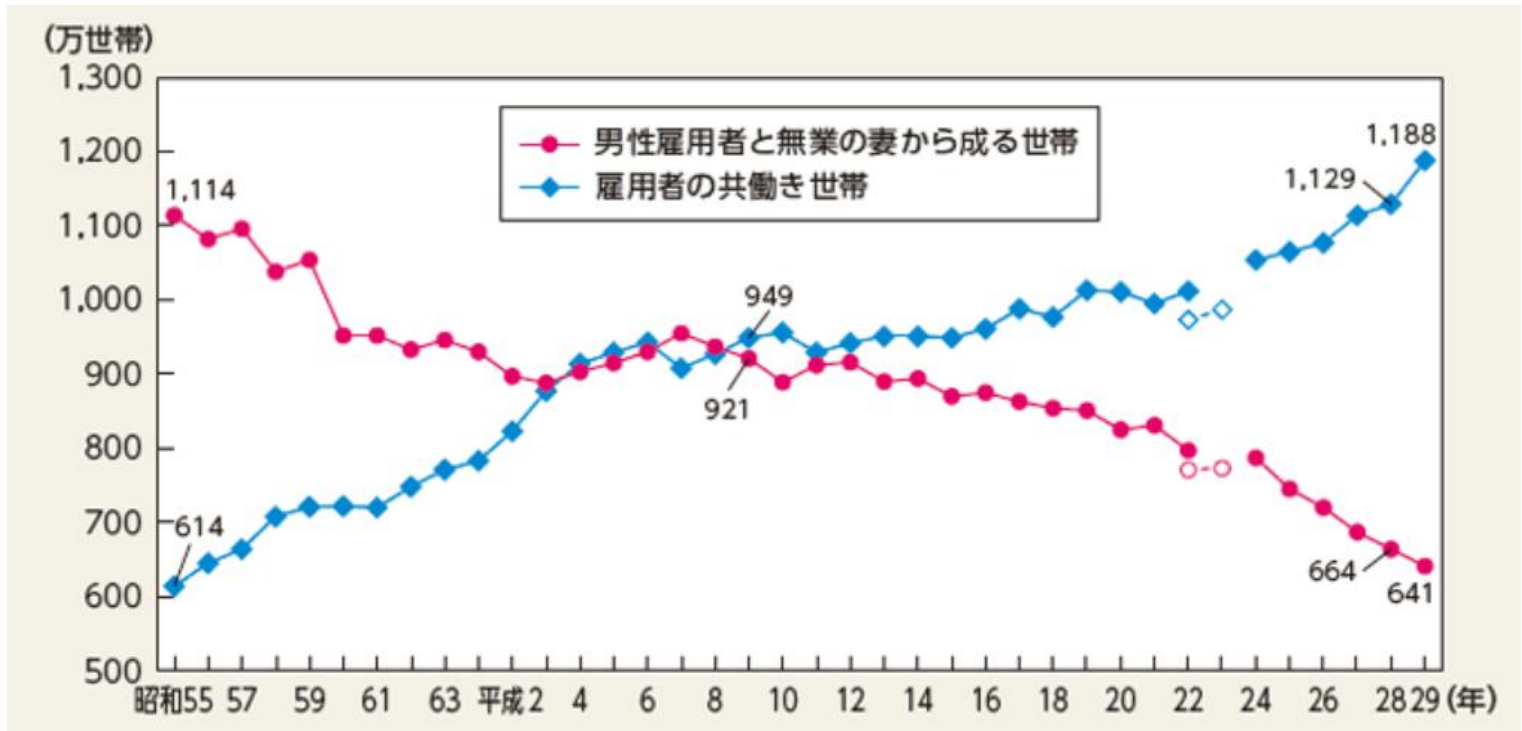
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ:星野 内容に関するお問い合わせ:北村

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **042435**

# 巻頭 特集

## 共働き世帯が急増！ 学習塾・スクールの次の課題は 預かりニーズ対応！

### ～専業主婦世帯と共働き世帯の推移～



※出典：内閣府男女共同参画局

### スクール・学習塾企業の次の経営戦略テーマは「共働き世帯対応」！

現在、国策として女性就業率を高めるにあたり、共働き世帯が年々増加傾向にあります。

図からもわかる通り、平成9年を境に「共働き世帯＞専業主婦世帯」となり、平成29年には「共働き世帯：専業主婦世帯＝2：1」と3世帯に2世帯が共働き世帯となりました。

さらに2022年までに女性就業率を80%まで引き上げることを国は言っており、上記数字は今後も増えることが予想されます。

また、別データで末子の年齢別の母親の就業業況が出ており、末子年齢が3歳の時点で約60%、6歳の時点で約70%の女性が就業しており、政府政策（女性就業率80%）・保育園数の急増を考えた際に、より末子年齢が低年齢の段階でも女性の社会進出率が大きくなることが予想できます。

共働き世帯が増えることが予想される時代の中、今後スクール・学習塾企業の経営戦略テーマで重要になってくるのが「共働き世帯対応」です。

**全国の経営者から以下のようなお声をいただきます。**

- ☐ 生徒数が以前に比べて減少傾向にある・・・
- ☐ 近くに学童保育がどんどんでき始めている・・・
- ☐ 地域において預かりのニーズ(共働き)が増えているかも・・・
- ☐ 幼稚園から小学校に上がるタイミングでの退会が増えた・・・

### **既に始まっている共働き世帯獲得競争**

共働き世帯増加に伴い、大手学習塾を中心に学童保育への参入が増え、中には習い事付き学童保育という新たなモデルも誕生し、共働き世帯 & 低学年から生徒獲得競争が激しさを増しております。

その結果、上記のようなお声を全国の経営者からいただいております。

今後、少子化が進む中、現場で以下のような現象が起きている場合は、対策が急務になります。

### **～保護者からの声で～**

- ☐ 職場復帰(共働き)のため、スクールに通えなくなった・・・
- ☐ 本当は学童で預かってもらいながら、習い事もさせたい・・・
- ☐ 塾に通わせたいけど、子どもを塾に連れていけない・・・
- ☐ 塾・スクールで少しの間預かってくれるサービスがあれば・・・

### **共働き世帯増をビジネスチャンスに変えているスクール・学習塾様が登場！**

現在の保育園ブームでも分かるよう、今後ますます増える共働き世帯。

上記のような中、一般的なスクール運営をしていた法人様が、預かり機能・送迎機能を付加し、共働き世帯に対応したビジネスモデルに進化させ、ビジネスチャンスにしたケースをご紹介します。



共働き世帯対応で  
大きな成果を出している法人さまへの  
特別インタビュー！

# 共働き世帯対応で年商7000万円を実現

地方都市でもニーズが年々増加！  
月謝2万以上のコースが毎年キャンセル待ち状態！



有限会社Ivy（教室名:Ivy House）

業務執行取締役  
今井 智子氏



兵庫県加古川市にて英会話スクールを運営。共働き世帯にも対応したビジネスモデルを展開し、年商7000万円営業利益率約20%を実現。

一般的な英会話スクールに加えて、インターナショナルコースという独自のカリキュラムを展開し、月謝単価2万円以上のコースにも関わらず、毎年キャンセル待ちが出るほど、地域から支持を受けている。

その要因の1つに共働き世帯に対応している点が挙げられ、共働き比率は約80%となっている。公設学童に通いながら、スクールに通う生徒も対数存在している。

## 1. 共働き世帯に対応したビジネスモデルの実現

Ivyは元々、週1回50分レッスンという一般的な英会話スクールを行っておりました。

しかし、共働き世帯が増えていく中で、保護者様からのニーズの変化があり、考えた末にたどり着いたのが以下3つです。

- ① 1回のレッスンが2時間
- ② レッスン前後預かりを実現
- ③ バスによる送迎の実施

上記によって、共働き世帯にも対応したビジネスモデルとなりました。



共働き世帯対応で**年商7000万円**を実現

## 2. 現在では共働き世帯比率が約80%

実際に通っている生徒のご家庭の共働き比率を調べたところ約80%が共働き世帯でした。

また、公設の学童保育に通いながら、週2回はIvyに通う生徒もいて、「共働きだけど、子どもにはしっかりとした教育を行いたい」といったニーズにも応えられております。

その結果、

◆共働き世帯の増加

◆英語教育改革

の影響もあり、生徒募集も順調で、2018年度は売上7000万円、営業利益20%弱を予定しており、年々売上・利益率ともに順調に推移しております。



## 3. 長時間レッスン実現により、理想的な教育も実践

また、長時間レッスンを行うことで、これまでの週1回50分では教えることができなかったことを教えられることができ、子どもたちの英語力も確実に向上していきました。

その中でも、小学校で日本語で習った内容を英語で学ぶこと、プレゼンテーション・ディベートなどを実践したことによって、ただ「英語を聞ける・決まったフレーズを言える」だけではなく、自分の意見が発言できるなど社会に出てから使える英語力を養うことができました。

「英検＝英語力」とは一概に言えませんが、目に見える資格として、保護者様からは喜んでいただいております。生徒募集にも好影響を与えてくれていて、キャンセル待ちの状況もしばしばあります。

	5級 (中1レベル)	4級 (中2レベル)	3級 (中3レベル)	準2級 (高校レベル)
2014年	10人 (10人中)	5人 (5人中)		
2015年	6人 (7人中)	7人 (7人中)	4人 (4人中)	
2016年	8人 (8人中)	5人 (5人中)	7人 (8人中)	2人 (2人中)
2017年	7人 (7人中)	9人 (10人中)	3人 (3人中)	3人 (3人中)

全体合格率  
97%

小学生5年生で  
3級取得が目安！

中1で英検準2級  
合格も！

## 共働き世帯対応モデルのメリット

### 共働き獲得を実現する方法とは？

共働き世帯の獲得を行っていく中で、学童保育以外にも I v y 様のように様々なビジネスモデルが誕生しております。

共働き世帯獲得のための手法（ビジネスモデル）は大きく 2 つあります。

- ①学童保育（教育付き学童保育）参入
- ②（I v y 様のような）長時間レッスンモデルの実現

それぞれメリット・デメリットがありますが、その前に共働き対応のメリットから見ていきたいと思います。

### 共働き世帯獲得のメリット

- ◇ 新たな層（共働き世帯）が対象になる
- ◇ 送迎機能付加により、商圈範囲が広がる
- ◇ 利便性における差別化が可能
- ◇ 長時間預かることで理想の教育を実施できる（結果が出やすい）
- ◇ 低年齢からの獲得が可能となり、見込み客集めにも有効
- ◇ 新たな収益の柱が立つ

上記を次のページから細かく見ていきたいと思います。

# 共働き世帯対応モデルのメリット

## 共働き世帯対応モデル 5つのメリット

### ●共働き世帯対応モデルで得られるメリット その1

#### 共働き世帯獲得が可能！（80%が共働き？！）

共働き世帯対応モデルのメリットは、言葉の如く「共働き世帯」の増加という追い風を受けることによる生徒募集力強化です。

「共働き世帯」に対応することで「問合せ数が150%」になる、I v y 様のように「キャンセル待ち」になるなど、これまでではターゲットにならなかった層（家庭）の入会も期待できます。

### ●共働き世帯対応モデルで得られるメリット その2

#### 商圈範囲が広がる！（3～4km）

バス・タクシーなどの管理は必要ですが、新規出店と比較とすると「イニシャルコスト」「ランニングコスト」共に抑えながら、商圈範囲を広げることが可能です。

通常、学習塾・学校の商圈範囲は1.5～2kmですが、送迎機能を付加することで商圈が3～4kmに広がり、通常の倍以上範囲がターゲットになります。

### ●共働き世帯対応モデルで得られるメリット その3

#### 理想的な教育の実現が可能！

共働き世帯対応モデルのメリットとして、理想的な教育を行うことが可能といった点です。

I v y 様のケースで言うと、英会話の場合、週1回50分のレッスンでは、なかなか成績を上げることが難しい場合がありますが、週4時間と通常の4倍のレッスン時間を設けることで、生徒にしっかりと教育を施すことが可能です。

上記結果がクチコミになり、「募集強化」「職員の働きがい」にも繋がります。



## 共働き世帯対応モデルのメリット

### ●共働き世帯対応モデルで得られるメリット その4

#### 収益率が高い(スクール・学習塾の利益をキープ)

学童保育は「固定費（人件費・家賃）が非常に重く、なかなか利益が出にくいモデル  
利益率が低い」といったことをよく言われますが、スクール・学習塾など習い事  
でしっかり利益を上げているケースもあります。

また、長期レッスン（I v y）モデルは、スクール・学習塾と収益構造は同じなの  
で、10～30%程度と高い収益率が期待できます。

事実、I v y 様では年商7000万円の営業利益率20%程度を実現されておられ  
ます。

### ●共働き世帯対応モデルで得られるメリット その5

#### 長期休暇に特別なオペレーション不要なケースも・・・

さらに、夏休みなどの長期級に特別なオペレーションが不要なモデルも生まれてき  
ました。

長期レッスン（I v y）モデルは公設の学童保育との併用モデルとなるため、夏休  
みについても通常月と同様、夕方に小学校までに迎えに行くといった通常オペレー  
ションで運営が可能です。

次のページでは、

- ①学童保育（教育付き学童保育）
  - ②（I v y 様のような）長時間レッスンモデル
- の比較を見ていきたいと思います。



## 共働き対応したビジネスモデル比較

## 預かり対応したビジネスモデルを徹底比較

	長時間レッスン モデル(Ivy)	学童保育
ターゲット	専業主婦世帯 + 共働き世帯 (パート含む)	共働き世帯  (正社員中心)
成立商圈	地方でも可能	都心部のみ
月謝単価	約2～3万円	約4～6万円
週回数	2(公設学童と併用)	5
1日時間	2～3間	3～4時間
バス送迎	有り	有り
商圈範囲	3～4km	3～4km
長期休暇	特別なオペレーション 不要	特別なオペレーション 必要
目安 年商	5000 ～ 7000万円	3000 ～ 5000万円
利益率	10～30%	5～10%前後

レポート冒頭でもお伝えさせていただいた通り、共働き世帯が増えてくる中で、上記のようなモデルは急増しており、Ivy様以外にも様々な成功事例が生まれております。

# 共働き世帯にも対応した 様々な成功モデルが登場

## 開校3年で年商4000万円“教育付き学童保育”



約30万人人口の地域で2016年に教育付き学童保育を開校。

月謝単価約5万円と高単価にも関わらず、2019年春の段階で約50名の生徒募集に成功。

共働き比率はほぼ100%ということで完全に共働きをターゲットにしたビジネスモデルを確立し、開校3年目で年商4000万円を予定しております。

## スクール・学習塾が預かりコースを付加し、新規集客150%を達成

約50万人人口の地域で共働き対応のために新しいコースを付加。

既存のコマやコースを変更することなく、また、できるだけ負荷をかけることなく、預かりニーズに対応するための策として、生まれたのが、預かりコースでした。

上記はレッスンのある曜日限定でレッスン前後を預かり・送迎を行うといったサービスを展開し、最も軽いカタチで預かりニーズに対応しました。

その結果、例年に比べ150%の新規問合せを実現しました。



皆様の学習塾・スクールの共働き比率はどのくらいでしょうか？

次のページからはそれぞれのビジネスモデルについて解説いたします。

## 学習塾・スクール向け預かり機能付加セミナー

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。

学習塾・スクールにおける共働き世帯獲得の必要性をお伝えさせていただきましたがいかがでしたでしょうか？

「今後もますます増えるニーズへの対応」「保育ではなく教育に特化したモデル」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？

本レポートでご紹介させていただいた、有限会社 I v y の今井様をゲスト講師としてお招きし『学習塾・スクール向け預かり機能付加セミナー』を開催させていただきます。

本セミナーは、生徒募集テクニック・手法論を詳しく解説するような現場向けのセミナーではなく、経営者の方に『共働き世帯増加という時流をどのように経営戦略にするか』という、今後の“経営”に活かしていただくためのセミナーです。以下のような内容をお伝えする予定です。

- ✓ 少子化の中でも急拡大する「共働き世帯」対応ビジネスの実態について
- ✓ 共働き世帯に対応するためビジネスモデルを徹底比較
- ✓ 共働き世帯獲得の成功例と失敗例の違いについて
- ✓ 年々増える共働き世帯にも対応した高単価ビジネスモデルとは？
- ✓ 学童保育（預かり）ではなく、教育に特化したモデルとは？
- ✓ 夏休みなど長期休暇時限定の人材確保なども不要な理由とは？
- ✓ 年商7000万円 利益率20%を実現しているモデル企業の実態
- ✓ 長時間預かる上で法人をリスクから守るための方法とは？
- ✓ バス以外の方法は？送迎方法は？
- ✓ 共働きがターゲットだからこそ抑えておきたいポイント

ぜひこの機会に、経営者の皆様方にご参加頂き、時流を新たなビジネスチャンスに変えていただくきっかけにいただければ幸いです。最後までお付き合い頂きまして、誠にありがとうございました！

# 学習塾・スクール向け預かり機能付加セミナー

【セミナー日時】

東京会場 5月29日(水) 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

	テーマ	講師
第一講座	<u>学習塾・スクール業界の時流</u> ・少子化が加速する中で、塾・スクールが成長するためには？ ・共働き世帯増加をどのように経営戦略に落とし込んでいくか？	株式会社 船井総合研究所 教育グループ マーケティングコンサルタント 北村 拓也
第二講座 ゲスト講演	<u>共働き世帯対応モデルで年商7000万円した方法</u> ・地方商圈でも生徒数300名の実態とは？ ・利益率20%の軌跡	有限会社Ivy 業務執行取締役 今井 智子氏
第三講座	<u>共働き世帯対応モデルに進化するための方法</u> ・共働き世帯に対応するためビジネスモデルを徹底比較 ・バス以外の方法は？送迎方法は？ ・共働きがターゲットだからこそ抑えておきたいポイント	株式会社 船井総合研究所 教育グループ マーケティングコンサルタント 北村 拓也
まとめ 講座	まとめ講座	株式会社 船井総合研究所 教育グループ グループマネージャー 上席コンサルタント 犬塚 義人

## セミナーゲスト講師 (三和幼稚園での職員育成や働き方改革の事例をお話いただきます)



有限会社 Ivy  
Ivy House 業務執行取締役  
**今井 智子 氏**

兵庫県加古川市にて英会話スクールを運営。共働き世帯にも対応したビジネスモデルを展開し、年商7000万円営業利益率約20%を実現。一般的な英会話スクールに加えて、インターナショナルコースという独自のカリキュラムを展開し、月謝単価2万円以上のコースにも関わらず、毎年キャンセル待ちが出るほど、地域から支持を受けている。その要因の1つに共働き世帯に対応している点が挙げられ、共働き比率は約80%となっている。公設学童に通いながら、スクールに通う生徒も対数存在している。

## 船井総合研究所 担当講師 (教育業界のマーケティング専門家が、全国の成功ノウハウについてお話します)



株式会社 船井総合研究所  
教育グループ マーケティングコンサルタント  
**北村 拓也**

立命館大学を卒業後、船井総合研究所に入社。入社以来、教育業界のコンサルティングに専念。大手企業の経営戦略立案から、現場スタッフを巻き込んだ業績アップコンサルティングまで幅広い業務に携わる。「21世紀で活躍できる人材輩出」「教育業で働く人材の地位向上」を目標として日々コンサルティングを行う。



日時・会場

2019年5月29日(水)  
株船井総合研究所 東京本社  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル21階  
JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

開催時間

開始  
13:00  
終了  
16:30  
(受付12:30より)

開催要項

受講料

一般企業様  
税抜25,000円(税込27,000円)/一名様  
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。  
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。  
【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。  
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No. 5785962 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所  
TEL 0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応  
●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 北村

※ご入金後確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます

学習塾・スクール向け預かり機能付加セミナー

FAX:0120-964-111

お問合せNo.S042435 担当 星野 宛

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ ご連絡 担当者	役職			
TEL	( )	E-mail	@			
FAX	( )	HP	http://			
ご参加者 氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付け下さい。  
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。  
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム (TEL06-6204-4666) までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課 (TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所等のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。