

学習塾・教室業の経営者様向け

学習塾が取り組むべき

「小学生が集まる学童保育」

のあり方はコレ！

学習機能付加・選択型

学童保育

既存教室活用で
低コスト化

開設初月より
定員達成

既存の習い事の
併用率は92.9%

「毎年、小学生数十名/拠点あたりの安定集客を実現！」

特別インタビュー

株式会社 熱き情熱コーポレーション

代表取締役 阿部 賢悟 氏

株式会社熱き情熱コーポレーションは、東大セミナーグループ(東セミ)として大分県や宮崎県に13箇所の教室を運営。学習塾事業の他、以前よりキッズカルチャー(そろばん、プログラミング等)事業にも力を入れられており、生徒の塾部門へ高い継続率を実現している。昨今の共働き世帯の増加、学習機能のついた学童保育へのニーズの増加を踏まえ、2019年春「学童保育 Mirai Field このゆびとまれ！」を開設。初年度より募集定員を超える入会者数を実現。今後は各拠点に学童保育を展開予定。

次のページより成功レポート在中

スクール・学習塾向け教育付き学童保育セミナー

お問い合わせNo. S047999

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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 【担当】星野

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.]を入力してください) 047999



「学童保育 Mirai Field このゆびとまれ！」Data



「“放課後ホームステイ”をテーマに教育を充実させた英会話付加の学童保育を実施」

- 大分市にて、年長、小学生を対象に学童・習い事・学習塾が1つになった教育付き学童保育を実施
- 5つの小学校にお迎えを実施
- 毎日100分以上のオールイングリッシュ！
→ネイティブとバイリンガル講師による英語だけの環境を整備！
- プログラミング教室やそろばん、OLECO、図形の極が選択で受講できる！
→多岐にわたる習い事を展開！

HP: <https://tosemi.jp/mirai-field>



次ページに特別インタビューレポートを掲載！

既に教育付き学童保育事業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！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

大手学習塾が学童保育事業に参入し、 毎年小学生数十名/拠点あたりの安定集客を実現！

※当セミナーでご講演いただきます



株式会社熱き情熱コーポレーション

代表取締役 阿部 賢悟 氏

大分・宮崎エリアで絶大な支持を得ている学習塾企業。13拠点で学習塾事業の他、そろばん、プログラミングなどのキッズスクール事業などにも力を入れられており、15年連続生徒数は増加中。

昨今の共働き世帯の増加、学習機能のついた学童保育へのニーズの増加を踏まえ、2019年春「学童保育 Mirai Field このゆびとまれ！」を開設。初年度より募集定員を超える入会者数を実現。今後は各拠点に学童保育を展開予定。

1. 今後の時流への対応、低年齢層の獲得に向けて

株式会社熱き情熱コーポレーションは、東大セミナーグループとして大分にて30年に渡り、学習塾を運営しておりました。しかし、少子化や、時代の変化とともに徐々に学習塾の通塾数が減少していき、同時に収支面の悪化などで、新たな業態へのシフトやより低年齢からの生徒の確保が必要になりました。

そこで、2011年よりキッズカルチャー部門を立ち上げなどを行いました。具体的にはプログラミング教室やそろばん教室等を導入し、導入5年で小学生の生徒数は341名増(約2.5倍以上)、学習塾の生徒数は753名増(約1.8倍以上)を実現し業績はV字回復を遂げることができました。

しかし今度は昨今の「待機児童」「小学1年生の壁」問題で、そもそも共働き世帯が増加することにより、今まで習い事に通えていた小学生が習い事に通えなくなることを危惧していました。またそこから今後中学部門や高校部門への継続を考えると企業としても死活問題だと考えておりました。

そんな中、在籍している船井総研の研究会などで、全国的にも上記の問題に対して学習塾が、「教育機能のついた」学童保育の立ち上げや運営していることを知り、学童保育の立ち上げを検討することとなりました。

既に教育付き学童保育事業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！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

2. 学童保育を立ち上げるまで

その後、実際に船井総研のセミナーや、学習塾やスクールをバックボーンとした教育機能のついた学童保育の見学などを行い、自社で行う学童保育のイメージを膨らませていきました。

その中で、まず「今後の小中学部門の塾やスクールへの継続」や「スクールや習い事との併用」、そして固定費を抑えることが重要だと考えたため、既存教室の自習スペースの活用、改装を行いスタートすることとしました。

また昨今の時流や教育改革、学童保育の事例などを踏まえると、学童保育において「英語・英会話要素」は外せないと考え、英会話を軸とした学童保育を作ろうと考えました。

その上で、学童保育を立ち上げるにあたり船井総研のコンサルタントと「どのような学童保育」をつくるのかを入念に再検討しました。

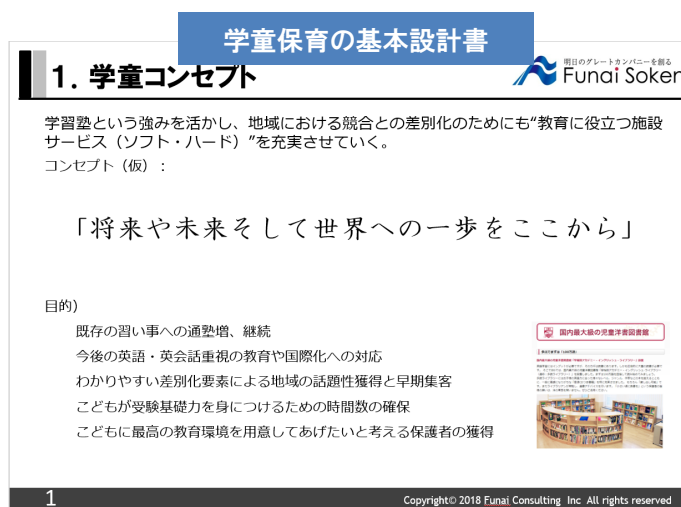
船井総研のコンサルタントの協力や助言を仰ぎながら、我々の考え、思いを実現できる学童保育を作るための、

- コンセプトの決定
- ニーズの調査
- 商圈・競合調査
- コンテンツやプログラムの検討
- 月謝や利用時間の設定
- 教材やカリキュラムの選定
- 協力業者の選定
- レイアウト設計
- 知育教材の選定

を行いました。

例えば月謝や利用時間などの設定においても、学童の場合通常の塾やスクール・習い事と違いシーズンにおいて大きな変動があるため、それに対応した設計や、コンテンツやプログラムなどにおいても様々な提案を受けながら作っていきました。

そして説明会の準備などにおいても船井総研のコンサルタントのサポートを受けながらパンフレットや説明のスライド、ホームページなども作成し、より保護者の方に魅力を感じていただけるように進めていきました。



既に教育付き学童保育事業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！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

3. 立上げ成功！体験会約38組の募集 初月より定員を実現！

準備が整い2018年11月に初回の説明会を開催することができました。集客はポスティング・校門前配布やスクール生の誘導を行い、最終的に約70件の問い合わせ、体験会は38組のご家庭にご参加いただきました。

初めは、「保護者の反応」や「このコンセプトや商品が地域に必要とされているのか」、「料金設定」などに不安がありましたが、体験会時の保護者の反応は上々でした。

そのため結果的に、運営面の安定化や生徒の安全管理面、教育品質の維持向上を考え、初年度定員を30名に設定をしておりましたが、4月時点で定員を達成することができました！

また上記に加えて、学童保育の生徒の習い事(プログラミングやそろばんなど)の利用率は開校初月より**92.9%**とほぼ全ての学童生に何かしら習い事を取ってくれています。そのため客単価UPはもちろんのこと、これから学年が上がった際の塾やスクールの継続にもかなり期待が持てるスタートとなりました。



学童保育の様子

英会話の様子



また、教育面においては英会話を軸とした学童作りをするために、地域の英会話スクール企業さんと提携を結び、カリキュラムの設計などを行っていきました。

その上で、小学校低学年の子ども達に英会話に少しでも触れてもらえる時間を確保してもらい、英会話に慣れる、親しむことを重視しました。

そのため「学童保育に来る＝ホームステイをしている」という考えのもと「毎日100分以上の英語だけの時間がある放課後ホームステイ」としました。

実際に毎日100分以上、ネイティブ講師、バイリンガル講師による授業や様々なアクティビティを実施しています。今後はより新たなアクティビティや授業の開発などを進めていく予定です。

既に教育付き学童保育事業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！

教育付き学童保育事業への参入成功事例

4. 実際に初めて見て分かったこと

ルールや約束事



正直、やんちゃ盛りの年長～小学校低学年の生徒を長時間預かり、教育を行うのは大変な部分もあります。

しかし、子ども達が多感な時期に教育はもちろんのこと、今後社会で必要な「非認知能力」の育成など学童保育でしかできないことも沢山あると感じ、学童保育を運営する意義を強く感じております。

また学童保育を設置したことで、社員、職員に対して様々な働き方を提案、提供できるようになったことや、職員の子弟も安心して通える環境を作れたことも大きなメリットと感じております。

5. 今後について

今後については、より子ども達により良い教育を提供し、子ども達の可能性を広げるために「コンテンツやカリキュラムの充実」を図っていきたいと思います。

また、経営面においてもシェア拡大、売上・利益率共に高め、子ども達の教育や職員に還元していきたいと考えております。

具体的には来年度生徒数60名で年商は2,000万円を予定しており、同時に現在、大分市内にある他の拠点、教室での展開も進めていく予定です。

そしてその後は今、通ってくれている生徒の小学部、中学部、高校部と継続してもらうため、成績や成果はもちろんのこと、子ども達が「ずっと東大セミナーで習いたい、勉強したい」と思えるような環境づくりに励んでまいりたいと考えております。

室内の雰囲気



教育付き学童保育事業のビジネスモデルの特徴

学童保育を取り巻く昨今の現状や問題について

それでは改めて何故今、学童保育を立ち上げるべきなのかを、学童保育を取り巻く昨今の現状や問題から見てまいります。

●増加を続ける“学童利用者”と“足りない”学童施設

現在、少子化が加速度的に進行しているにもかかわらず、実は「学童保育の利用者数」は年々増加の傾向にあります。昨年対比で、約8万人学童保育登録者が増加しています。対して、「待機児童数」は昨年対比で30人減少と、ほとんど変化していません。その要因の1つが「共働き世帯割合」の増加です。現在の増減の推移が続けば、学童保育の利用者ニーズに対し受け入れることのできる施設が足りなくなる事は明白なのです。

◇学童保育登録者数(昨年対比)

100万人

8万人増加

◇待機児童数(昨年対比)

1万7千人

30人減少

●学童保育の“市場規模の拡大”

2017年、保育所施設は計34,763施設と2014年から約10,000施設以上増加しています。また、保育所等施設利用児童数・利用率も同様に2015年から大幅に増加傾向にあります。

保育所利用者数が増加しているということは、必然的に学童利用者数も増加することが見込めます。現に、学童保育の市場規模は2008年の2,020億円から2015年で3,030億円と7年間で約1,000億円増加しています。2018年まで学童保育施設が増加している点からも市場規模はさらに拡大すると予測され今後も成長していく市場なのです。

●小学生に上がる子ども、その保護者を取り巻く“小1の壁問題”

昨今女性の社会進出、就労形態の多様化、核家族化が進むとともに、加えて、地域のつながりが希薄し、子どもが卒園し、小学校に上がる際に、保護者が就労体系を変えざるをえない状況に直面する問題のことを指します。

また、仮に子どもたちが小学校に併設されているいわゆる公立の学童保育(放課後児童クラブ)などに入れたとしても、地域や小学校によっては人数が多いため、あまり面倒を見てもらえないなどの問題もございます。そして公立の学童保育は「宿題のサポート」程度しか行っていない施設が大半で、子どもたちが習い事をしたくてもできないのが現状です。

上記から船井総研が**おすすめする学童保育の形**を次項でお伝えします！

教育付き学童保育事業のビジネスモデルの特徴

船井総研がご提案する“教育付き学童保育”とは！？

前項を踏まえ、船井総研がご提案する教育付き学童保育のポイントについてお伝えしてまいりたいと思います。

●最新の教育コンテンツまで選択で受講できる学童保育

教育付き学童保育では一般の学童保育と違い最新の教育コンテンツを選択で受講を可能としています。そうすることで習い事を習わせられない共働き世帯の保護者のニーズに応えられることができます。

	公設の学童保育・ 放課後児童クラブなど	教育付き学童保育
料金	6千円～1万円前後	3万円～4万円(週5)
定員	60～100名	40～60名
立地	小学校・児童館など	スクール・学習塾の既存物件内など
勉強・教育	× (サポートなし)	◎ (宿題サポートはもちろん 様々な最先端の教育付き)
収益性	△	○
カリキュラム	× (預かるのみ)	◎ (英語などを始めとしたコンテンツ をオプションで実施)
イベント	×	○ (各種イベント実施)
人員	30～40名に1人	10～15名に1人

●「習い事のみ」の利用者の集客も積極的に行う

収益性や利用者の利便性などをより向上させるために、教育付き学童保育では習い事みのスクール生も積極的に募集していきます。何故なら「週4、5日のお預かり」だけでなく、「習い事（そろばん教室やプログラミング教室など）」単体としても生徒を受け入れを行うことで「学童保育+α」の収益を確保できるからです。

学童保育で安定的な収益を得て、スクールで更なる+αの収益を獲得することで高い利益率を達成することができます。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

学習塾・スクールが学童保育事業を始めるべき5つの理由

今回のレポートで紹介した松新開発株式会社「かちがわの杜」の例は、全くの新規参入の事例でした。学童保育ビジネスは単体としてのビジネスメリットも大きい一方で、学習塾やスクールを既に展開されている企業が学童保育を開設することで得られるメリットも多々あります。

それでは下記に教育付き学童保育ビジネスのメリットをまとめてみます。

●学童保育で得られるメリット その1

“開校半年で**単月黒字化！50～100名**の集客が可能！”

学童保育ビジネスの最大のメリットは、「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のスピードです。

開校後、即座に募集学年がキャンセル待ち状態になり、翌年までの予約が埋まることも珍しくありません。その結果、開設後半年で50～100名の会員を集め、単月黒字化&2年での投資回収が可能です。

●学童保育で得られるメリット その2

“数少ない成長市場！**拠点展開**による会社の成長の原動力に！”

ご存知のように学習塾などの「こども向け」教育事業は、熾烈な競争環境と少子化による市場の縮小により、企業としての成長が難しい状況です。

しかし、学童保育はこの厳しい環境の中で生まれた、数少ない「成長市場」のひとつであり、学童保育ビジネスは、開業後の生徒確保や黒字化も早期に実現できるため、拠点展開に向いています。

また既存の教室の活用と新規開校との組み合わせによって、会社の成長戦略の軸として組み込むことが可能です。



既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

●学童保育で得られるメリット その3

“小学校1年生～3年生の低学年層の**安定集客**が可能！
結果、学習塾の**見込み客**になる！”

学習塾にとって、他社に先駆けての低学年からの生徒確保は経営安定化のための重要な施策になります。

近年、低学年向けの複合型の習い事教室を開業するケースが増えていましたが、学童保育ビジネスは、それ以上に低学年の募集&見込み客集めに最適です。

共働き世帯の急増、共働き世帯でも利用しやすい環境、カリキュラムによる学習塾への接続の容易さがその理由です。



●学童保育で得られるメリット その4

“既存の学習塾・教室とのシナジー効果！

営業利益率**50%**！初期投資500万以下での開設も！”



学習塾や教室業を既に展開されており、既に夕方15時～20時の時間帯で校舎・施設に空教室・空スペースが存在する、また正社員の稼働時間に余裕があるケースの場合、大きなシナジー効果が見込めます。

上述した見込み客集めだけでなく、学童保育の開設&運営コストを大幅に削減することが可能です。

施設や既存の人員の活用により、学童保育単体での営業利益率50%以上、初期投資500万円以下での開設が可能です。

次項に収支イメージを載せております。

既に教育付き学童保育事業で大きな成果を出している企業様があります

教育付き学童保育立ち上げのメリット・ポイント

◇収支イメージ一例

教育付き学童保育の一例		①3年目以降	②3年目以降 (既存施設・既存スタッフ併用型)	備考
売上高(千円)	学童保育	19,200	19,200	
	習い事	9,280	9,280	※英語・英会話、プログラミング、キャリア教育
	合計	28,480	28,480	
経費(千円)	家賃	3,600	0	※既存施設活用型の場合は家賃無し
	人件費	9,100	7,000	※既存事業のスタッフが兼任
	販促費	720	720	
	その他	2,640	1,680	
	合計	16,060	9,400	
営業利益(千円)		12,420	19,080	

※初期投資980万円(既存施設活用型は420万円)、40名定員モデルでの想定

●学童保育で得られるメリット その5

“圧倒的な教育効果！ **学習習慣の定着・優秀生の育成が可能！**”

最後に、教育業として最も重要なメリットが「生徒の教育効果が飛躍的に高まる」点です。

学童保育は放課後の長時間をお預かりすることにより、従来の学習塾や教室では考えられない時間数の「学びの時間」を確保することができます。

このことにより、低学年の時期から「学習習慣の定着」そして「様々な学び」を身に着けることができ、将来の優秀生の育成が可能になるのです。



以上のように、学習塾・教室業にとって、「学童保育」ビジネスは、多くのメリットが存在し、会社の成長拡大において、外すことはできない可能性を秘めています。また、学童保育事業は、その社会貢献性の高さから、ビジネスとしての収益性だけではなく、自社のブランディングや地域貢献にもつながり、企業イメージの向上にもなります。

ぜひ、今後の企業の成長戦略の柱のひとつとして、学童保育ビジネスを考えてみてはいかがでしょうか？

教育付き学童保育事業立ち上げセミナーについて

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。教育付き学童保育事業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、収益や企業のブランドを向上させたいという経営者様は、まずはセミナーへの参加をおススメいたします。今回セミナーでお話する内容の一部を下記でご紹介してまいります。

- ✓ 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
- ✓ 急拡大する「保育園」の受け皿となる「民間学童保育」の事業のポテンシャル
- ✓ 民間学童保育参入の成功例と失敗例の違いについて
- ✓ 利用できる補助金・助成金の可能性について
- ✓ 学習塾との相乗効果で営業利益率50% & 開業半年で利用者数50~100名規模の施設開設が可能な理由！
- ✓ 「学童保育」が教室の拠点展開に最適な理由
- ✓ 「学童保育」が学習塾の見込み生集めに最適な理由

- ✓ 開校初年度でキャンセル待ちが出た人気学童保育の立ち上げストーリー！
- ✓ 社会勉強から習い事まで取り揃えた人気学童保育のカリキュラム！

- ✓ 通常の「学童保育」ビジネスの収益性における大きな弱点とは！？
船井総研の提案する「スクール&学童保育」モデルが高い収益性を維持できる理由
- ✓ 児童数・待機児童数・既存学童保育etc… 学童保育の新規開設の商圈条件について
自社コンセプトと地域性に合わせた学童保育の最適な価格設定
- ✓ 「オールイングリッシュ」「教育付き」などの各コンセプトのメリットとデメリット

- ✓ 共働き世帯に支持されるための「預り」体制とコース設計
- ✓ 開校半年で単月黒字化をするための集客計画
- ✓ 学童保育の教育の質で差別化をするための習い事と預かり中の教育カリキュラムとは
- ✓ 学童保育として抑えておくべき安全管理
- ✓ 保護者は安心、こどもも楽しい学童保育施設の演出と備品について
- ✓ 意外と多い！？保護者説明会への質問対応のポイント
- ✓ 学習塾への高学年児童の移行率を高めるコース設計のポイント etc..

ぜひこの機会に、経営者の皆様方にご参加頂き、新たなビジネスを行うきっかけにさせて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！

株式会社船井総合研究所 保育・教育支援部
山口 雄大

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年7月3日(水)

開催時間

開始 13:00 終了 16:30

会場：TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター 4T (受付 12:30~)

住所：〒104-8388

東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング4階 会場名：4T

JR[東京駅] 八重洲中央口より徒歩5分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様) 27,500円 (税抜) (29,700円 (税込))

会員企業：(一名様) 22,000円 (税抜) (23,760円 (税込))

※お振込みの際は税込み金額にてご入金をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- 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場合がございます。
- 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ようお願いいたします。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、各種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。お振込みいただいた場合にも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

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。

三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 口座名義：カ) フナイソクゴウケンキウジョ セミナーグチ

普通 No. 5785754

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。

お問い合わせ



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)

●お申し込みに関するお問合せ：星野

●内容に関するお問合せ：金森

※ご入金確認後、受講票の発送をもって受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S047999 担当：星野 苑

スクール・学習塾向け教育付き学童保育セミナー

FAX 0120-964-111

フリガナ		業種	フリガナ		役職
会社名			代表者名		
所在地	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役職
TEL	()		FAX	()	
E-mail					

※いただいたメールアドレスに弊社からのメルマガを希望されない場合はを入れてください

メルマガを希望しません

ご参加 氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	1		2	

今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別相談を行います。(ご希望の方はにチェックをお付け下さい。)

無料個別相談を希望する

ご入会中の研究会がありましたらをお付け下さい

- FUNAIメンバーズPLUS
- 各種業種別研究会 ()

研究会)



お申し込みはこちらから

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宛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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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

会社へ発送データとして預託することがございます。

- 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ません等、お手続きができません場合がございます。
- 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)

