

スクール・学習塾・教材会社様向け

幼児教育無償化から生まれる
ビジネスチャンスを活かす!

幼稚園・こども園連携

園内での

教室開校

園への

講師派遣

園からの

新規集客



地域No1の人気
英会話スクールが実践する

共働き時代の幼小一貫の英語教育!

有限会社クロスカルチャー 英会話OES (群馬県太田市) 代表取締役

対比地 健二 氏

地域内での講師派遣・課外教室運営で
園内課外教室利用者数は200名!

卒園児の約50%がスクールへ入学!

園内教室との連携による幼小一貫スクール化!

成功事例特別レポート在中!詳しくは中面へ

日時 2019年10月2日(水) 13時00分~16時30分

場所 船井総合研究所 東京本社 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

教育事業者向け 幼稚園保育園開拓セミナー

お問い合わせNo.S050712

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
受付

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: 日田 内容に関するお問い合わせ: 金森

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。)

050712

1

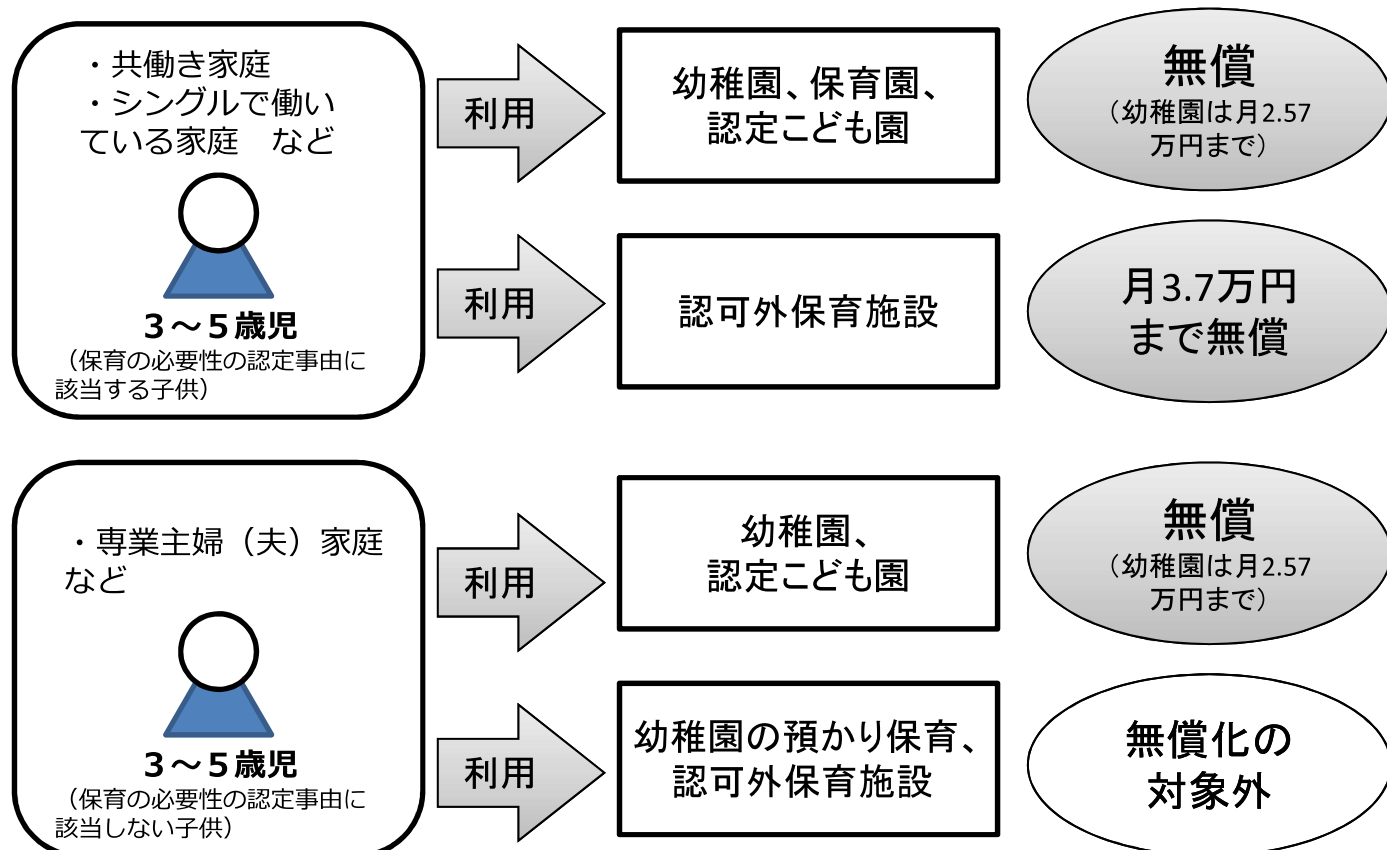
時流 解説

幼児教育無償化スタート！ こども教育業界に 訪れる危機と機会

幼児教育無償化とは！？

既に各メディアにおいて報道されていますが、2019年10月からの幼児教育無償化は、主なポイントとしては以下のような内容となっています。

幼児教育無償化の主なポイント 2019年10月～



ポイント① 幼稚園利用は無償化の上限金額が設定

ポイント② 共働き世帯＝保育園・こども園利用に対して比較的手厚い構造

無償化は幼児教育業界全体に構造変化をもたらす！

幼児教育無償化というと“習い事にかかる予算が増えて、市場が活性化する！”という声もありますが、実は市場に与える影響は好影響&悪影響、両方の影響が予想されます。

幼児教育無償化自体を「幼稚園・こども園・保育園の運営側」の目線で考えてみると、市場の変化を予想しやすくなるかもしれません。主なポイントとしては、「幼稚園や認可外施設は園児獲得が厳しくなる」「価格競争の概念が弱まり、価値による競争が生まれる」などが考えられます。

<幼児教育無償化によって考えられる主な環境の変化>

- 習い事投資が活発に （子育て世帯の可処分所得が増える）
- 共働き世帯の増加 （習い事送迎が難しい世帯増）
- 保育園利用、預かり保育利用の増加 （習い事送迎が難しい世帯増）
- 幼稚園・こども園は“教育価値&利便性”による差別化に着手する
- 価格競争がない保育園においても教育価値による差別化着手が進む

上記のように子育て世帯のこどもにかけられる可処分所得が増加するというメリットがある一方で、それ以上に深刻なマイナスの影響がある要素として、「習い事への送迎ができる家庭が減少」「幼稚園や保育園内における課外教室・習い事の強化によって、競争が激化する」などが予想されます。

つまり、幼児教育無償化については、ただ「追い風が吹く」と楽観視しては危険であり、むしろ「送迎できる家庭が減少」「幼稚園がスクールに着手し競合化する」など、自スクールが経営のピンチに陥ってしまう可能性も想定しておく方がよいのです。

一方で上記の流れの中で、今後大きなチャンスとして以下のものが考えられます。

○幼稚園・こども園・保育園が教育コンテンツを必要とする（講師派遣や教材なども）ため、講師派遣や教材販売などのビジネスチャンスが生まれる！

○学童保育などの利用率が高まり、学童保育ビジネスや学童保育向けの講師派遣や教材提供などのビジネスチャンスが生まれる！

こうしたビジネスチャンスを活かすことができるかどうかは全て、企業の戦略にかかっていると言えます。

2

モデル 解説

少子化の中での残された成長市場！ 幼稚園・保育園連携 のビジネスモデル

前項の“時流解説”の中で、幼児教育無償化の影響で、幼稚園・こども園・保育園（以下、まとめて“幼稚園”で括ります）の教育コンテンツの導入ニーズが高まり、“幼稚園開拓”ビジネスが大きく成長する可能性があるとお伝えしました。本項では具体的に“幼稚園開拓”ビジネスの内容についてご説明します。

幼稚園・こども園・保育園連携とは？

『スクールや学習塾』『教育業のFC本部や教材会社』が、
幼稚園等に教室開校・講師派遣・教材販売・FC展開などを行っていくこと。

※主な代表企業：セイハ英語学院（英会話教室・1089園） カワイ体育教室（体育）など

<園との主な取引形態>

先生を有料で派遣
講師派遣

講師派遣料売上

課外授業に参入
教室開校

月謝売上
(会場費抜き)

フランチャイズに加盟
FC展開

各種ロイヤリティ
教材費売上

授業の教材を販売
教材販売

教材費売上

主に地域密着経営をしている
スクール・学習塾が可能

主に全国展開が可能な
FC本部・教材会社が可能

上記はあくまで一例であり、“幼稚園” “認定こども園” “保育園”によって、また各法人によってそれぞれ事情が異なるため、事業提携の仕方は様々なパターンが考えられます。

適正な価格設定や徴収方法、ロイヤリティ比率などについても、様々なケースが存在します。

これからの時代を生き残る強い教育企業づくりのための経営レポート

<園に提供する授業パターン>

正課授業 対象：0～5歳 全園児	園内の授業時間内に組み込まれる形。 月謝徴収が難しいため、基本的にはF C加盟や教材販売売上中心 ◇講師派遣 ◇カリキュラム・教材販売
課外教室（在園児） 対象：3～5歳 希望者のみ	正課授業終了後、希望者のみに行うスクール・教室 直接の月謝徴収可能 ◇園内教室開校 ◇講師派遣 ◇教材販売 ◇F C展開 ◇利用者紹介
課外教室（卒園児） 対象：6～10歳 希望者のみ	自園を卒園した卒園児向けのスクール・教室・学童保育 直接の月謝徴収可能 ◇園内教室開校 ◇講師派遣 ◇教材販売 ◇F C展開

幼稚園開拓・連携ビジネスのメリット！

メリット

1 生徒数 & 売上アップ

～課外教室での月謝収入 & 講師派遣での派遣料収入～

主に「スクール・学習塾」のケース

園内での課外教室は月謝徴収を行うため、自スクールの売上アップが可能です

メリット

2 幼児の見込み客の集客が可能

～幼児期からの顧客との関係づくりが可能に！～

主に「スクール・学習塾」のケース

スクールや学習塾にとっては、低年齢からの見込み客集めが可能になり、誘導が可能になります

メリット

3 空き時間の講師の稼働率アップ

～スクール授業時間以外を売上にできる～

主に「スクール・学習塾」のケース

自教室の授業時間前の空き時間を、幼稚園の講師などを行うことで売上につなげることが可能です

メリット

4 共働き世帯が増加する時代への対応

～専業主婦減少時代への対策が可能になる～

主に「スクール・学習塾」のケース

送迎できない家庭もターゲット顧客にすることが可能になります

メリット

5 自社商材の全国展開・拡販が可能

～年齢層の幅を広げ自社の教材の売上や利用者数を～

主に「FC・教材販売」のケース

新たな成長市場・幼児市場への着手により、売上 & 利用者数を大きく伸ばすことが可能です

成功事例

特別事例レポート 地域内幼稚園連携による “幼小一貫の英語教育”を実現！ 英会話OES 有限会社クロスカルチャー (群馬県太田市)



英会話OES

運営会社：有限会社クロスカルチャー

代表取締役：对比地 健二 氏

本社所在地：群馬県太田市

幼児から小中学生向けの英会話スクールを5教室運営。在籍生徒数は約1000名。企業向けの語学研修を行っている。加えて、幼稚園・保育園向けの教室展開も行っており、地域内でブランド化された人気英会話スクールとして多くの保護者の支持を得ている。

英会話OESでは通常の英会話スクールとしての幼児から社会人向けのレッスンの他に、幼稚園・保育園向けの教室展開を行っています。

現在では**正課レッスン（講師派遣）を9園、
課外教室を7園**展開しています。

分教室という位置づけである課外教室（月謝3500円～4000円）で通学する園児数は約200名超。

さらに卒園児の約半数が英会話OESのスクール生として入会しており、園児たちの卒業後も、安心して良質な英語教育を受けられる、幼小一貫の英語教育体制を用意しています。



英会話OESの幼稚園・保育園向けレッスンの主な特徴

教務内容：英会話（外国人講師）

提供形態：講師派遣 ・ 課外教室運営

対象：幼稚園・保育園（正課・課外：月謝3500円～）

ポイント① 地域内の幼稚園・保育園への事業展開！



市内の幼稚園・保育園との連携

自社においても幼児向けの英会話スクールを経営する一方で、地域内の幼稚園・保育園向けに英会話講師派遣と課外教室展開を行っている。



ポイント② 園内の課外教室の利用園児は約200名超！



園教室	太田市新
幼稚園教室	太田
教室	太田市高林西
園教室	太田市飯田

幼稚園内の課外教室向けの特別価格！

英会話OESの分教室（課外教室）では、通常のスクール月謝と比較して、約半額の特別価格の月謝を採用している。

園向けにレッスン・価格体系を整備することによって、自教室の魅力をより多くの子ども達&保護者に知ってもらえるような体制づくりを意識している。

スクールより

分教室は、各地に教室があります。
分教室については太田校（TEL :0276-47-0671）にお問い合わせ下さい。
WEBからのお問い合わせはお問い合わせフォームからお待ちしております。



ポイント③ 卒園児の半数がそのまま自スクールの生徒へ！

幼小一貫教育の実現 情報発信

毎年100名弱の年長園児が卒園する際に、その中の**約半数**が、OESの英会話教育を求めて、**スクールへ入会**をしてもらえる構造になっており、経営的には**“新規生徒の見込み客集客”**にも効果が出ている。

何よりも教育的にも幼小一貫の英語環境を用意することができており、保護者からの評判が良い。

！今こそ英語教育を！！！

ご存知ですか？

2020年から文部科学省の方針のもと英語教育改革が実施されます。新指導要領では、小学5年生から英語は正式科目になり成績のつく教科になります。中学・高校では授業で英語を行うことが基本となります。
また、2020年から大学入試センター試験は「大学入試大学入学希望者学力評価テスト」というテストに変わり、英語の4技能（聞く、話す、読む、書く）が重視される内容となります。
21世紀はグローバルの時代です。トヨタ・ホンダ・スバル・日立・パナソニックなど、3500社以上がTOEICを採用しており、満天・プリンスでは社内の公用語を英語にするなど、日本でも英語を重要視する企業が増えています。英語がなければ、就きたい職業にも就けない、入りたい会社に入れないなど、すでに就業にも大きく影響する時代になっています。幼児英語教育は6歳頃までにたくさん英語に触れることで日本語だけではなく、英語の発音聞き取る回路を脳に形成することができると言われています。
これまでの幼稚園の課外レッスンやOESのレッスンで英語に触れて頂いた事によりお子様達には着実に英語脳が形成されています。
しかしながら、せっかく形成された英語脳も継続がなくては退化してしまいます。英語も生きた言葉です。日々活用し、応用していくことでさらなる飛躍が見込めます。
OESと一緒にこれからは英語脳を鍛えていきましょう！

AWちゃん

中学1年生で2級に合格！「小さいときから色々な先生に教わり、たくさんのイベントを体験し、英語が大好きになりました。もちろん中学校の英語も高得点です。」

幼稚園生の頃からOESに通ってくださるみなさんの声

「がんばる！」

幼稚園生の頃からOESに通っているR.Kくん(園林校) 中学1年生で準2級に合格！
中学2年生では第25回園林市海外派遣プログラムに選抜！「現地の人々と話す時にOESでのレッスンがとても役立ちました。英語がさらに好きになり自信もつきました。OESに通って良かったなと実感しました。」

幼稚園(太田市)卒業生
「幼稚園の頃からOESで英語を教えてもらっています。中学では英語が一番成績が良い教科です。今では英語がたくさん理解できるようになり、外国人の先生と話すのが楽しいです。特に、自分の言ったことが相手に通じた時が嬉しいです。高校生になったら留学してみたいです。将来は、海外に行き外国人の友達をつくるのが夢なので、これからもOESで英語を頑張っていきたいです。」

セミナーのご案内

本レポートを最後までお読みいただきまして、まことにありがとうございます。

このたび、本レポートでご紹介させていただいた、有限会社クロスカルチャーの対比地氏をゲスト講師にお招きし、**10月2日(水)『教育事業者向け 幼稚園・保育園開拓セミナー』**を開催させていただきます。

本セミナーは、本レポートで触れました「幼児教育無償化」の中で、更なる成長が見込まれる『幼稚園・保育園向け』の事業＝講師派遣・課外教室展開・FC展開・業務提携などについての参入・展開の経営ノウハウをお伝えするセミナーです。

本セミナーでお伝えする内容（予定）

- ☐ 幼児教育無償化が教育業界にもたらすピンチとチャンス
- ☐ “幼児教育無償化”時代に急成長する幼稚園向け事業展開の全貌
- ☐ あなたの会社でもできる！？地域・ジャンル別のおススメの幼稚園向け事業展開パターン
- ☐ <ターゲット選定>取引先となる幼稚園・保育園・こども園の特性と攻略ポイント・注意点
- ☐ <商品開発>幼稚園で人気になる教育コンテンツの特徴と共通点 カスタマイズの方法
- ☐ <販路開拓>幼稚園向けのマーケティングのポイント
- ☐ 業界内でクチコミを起こし反響数を増やすためのブランディング戦略
- ☐ 船井総研との協力関係による取引先開拓のパターン
- ☐ 地域内の園との連携を実現した英会話スクール・クロスカルチャーの事業戦略
- ☐ 幼稚園連携により実現した“幼小一貫の英語教育”の効果
- ☐ 移行率50%！課外教室の利用園児のスクール生への移行をスムーズにする啓発活動

ゲスト
講座

本セミナーは以下のような方におすすめです。

☆以下業種の方は特に本セミナーの受講をおすすめしております。

①英会話業種 ②スポーツ・ダンス業種 ③教材開発会社様

◇少子化でも成長可能性が高いビジネス領域に興味がある教育事業者様

◇自社のスクール・レッスンを幼稚園でも導入してもらいたいスクール・学習塾様

◇自社の教材やカリキュラムを幼稚園などでも展開したいスクール・学習塾様

◇幼稚園向けのFC展開や教材販売をしたい教材会社・FC本部様

このセミナーの内容は、今後、少子化・共働き世帯の増加・幼児教育無償化と、業界環境が激変する教育業の経営において重要性を増していくテーマです。

本テーマについての重要性を理解され、自社の成長・拡大のきっかけとしたいとお考えの経営者様は、ぜひ本セミナーにご参加いただければと思います。

当日、セミナー会場にて皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント

犬塚 義人

教育事業者向け 幼稚園・保育園開拓セミナー

セミナー日時 2019年10月2日(水) 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

	テーマ	講師
第一講座	時流講座：幼児教育無償化時代における機会と脅威 ◇幼児教育無償化による意外なリスクと脅威とは ◇幼児教育無償化で生まれる成長市場の全貌と理由	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
第二講座 ゲスト講演	地域内幼稚園連携による“幼小一貫の英語教育”の軌跡 ◇地域内の幼稚園・保育園への事業展開する秘訣とは ◇毎年100名弱の年長園児の半数がスクール入会する手法とは	有限会社クロスカルチャー 代表取締役 対比地 健二 氏
第三講座	実践ノウハウ講座：幼稚園・保育園開拓のノウハウ公開 ◇幼稚園保育園が求めるスクール・教材とは ◇教育コンテンツのあり方・提携方法の決定方法 ◇幼稚園保育園向けの販促・営業のあり方	(株)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
まとめ講座	まとめ講座	

セミナー スペシャルゲスト講師



有限会社クロスカルチャー 代表取締役

対比地 健二 氏

幼児から小中学生向けの英会話スクールを5教室運営。在籍生徒数は約1000名。企業向けの語学研修を行っている。加えて、幼稚園・保育園向けの教室展開も行っており、地域内でブランド化された人気英会話スクールとして多くの保護者の支持を得ている。

『株式会社 船井総合研究所 教育グループ』のご案内

教育業界に特化したコンサルティング専門集団

～幼稚園から大学・学習塾・スクールまで“教育業の経営”のプロフェッショナル～

(株)船井総合研究所の教育グループでは、幼稚園・小学校～大学・専門学校、学習塾・英会話教室・習い事教室・カルチャーセンターまで、教育業界のコンサルティングを担当しています。

生徒募集のための販促や商品開発などのマーケティング分野、職員研修や人材活性化などのマネジメント分野、新規事業参入可否判断、さらには事業再編・FC本部の拡大サポート・教材販売・海外展開などの戦略テーマにいたる、幅広いテーマのコンサルティングを行っています。

スクール・学習塾の経営ノウハウを支援する
スクール経営.com

0120-958-270 (TEL 045-177-381) English / アクセス / F&Q 株式会社 船井総合研究所

セミナー / エンゲルタイム / 研究会 / 開校誌 / 成功事例

無料経営相談
コンサルティングや経営についてのご相談を、無料で秘密厳守でお受けいたします。

無料経営相談はこちら

無料経営相談 (法人様・個人事業主様向け)
コンサルティングや経営についてのご相談を、**有料で秘密厳守**でお受けいたします。

まずはこちらの無料経営相談窓口へお問い合わせください。
お問い合わせ先：無料相談窓口 TEL 0120-958-270

↑ 教育・スクール業界NEWS&経営ノウハウ情報

『スクール経営.com』

コンサルティングサポート内容やセミナー情報など
スクール・学習塾の情報を掲載しております！

本セミナーの申し込み方法について

①FAXからお申込みいただく方

本用紙裏面の申し込み表に必要事項をご記入の上FAXにてお送りください。

②WEBからお申込みいただく方

右記QRコードを読み取り、お申し込みください。



日時・会場

東京会場

2019年10月2日(水)

開催時間

開始 13:00 終了 16:30
(受付 12:30~)

会場：(株)船井総合研究所 東京本社

住所：〒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

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かねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業：(一名様) 30,000円(税抜) (33,000円(税込))

会員企業：(一名様) 24,000円(税抜) (26,400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、ご入金が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ます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)フナイソウゴウケンキウショ セミナーグチ

普通 No. 5785354

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：日田

●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. S050712 担当：日田 宛

教育事業者向け 幼稚園保育園開拓セミナー

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		役職
			ご連絡担当者		
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	1	フリガナ		役職	
			2	フリガナ	
				役職	
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)					



【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

会社に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ない等、お手紙等ができない場合がございます。
- 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、船井総研グループ・クライアント・顧客データ管理チーム(TEL:03-6204-6060)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(TEL:03-6212-2924)



お申し込みはWEBからも可能です。

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。