

学習塾・スクール企業の**経営者様**向け

超 ~少子化の中でも~
成長市場

5年で
1.5倍

学童保育

新規参入レポート

新規参入3年で1拠点年商4000万円



教育付き学童保育
“かちがわの杜”

- **小学生を放課後預かるビジネスモデル**
待機児童解消 & 理想の教育で地域貢献
- 利用会員数 小学生 **200名**
- 毎年小学生が **50名**程度新規入会
- 初年度説明会参加者 約 **100組**

民間学童参入セミナー

お問い合わせNo. S056976



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】日田

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)

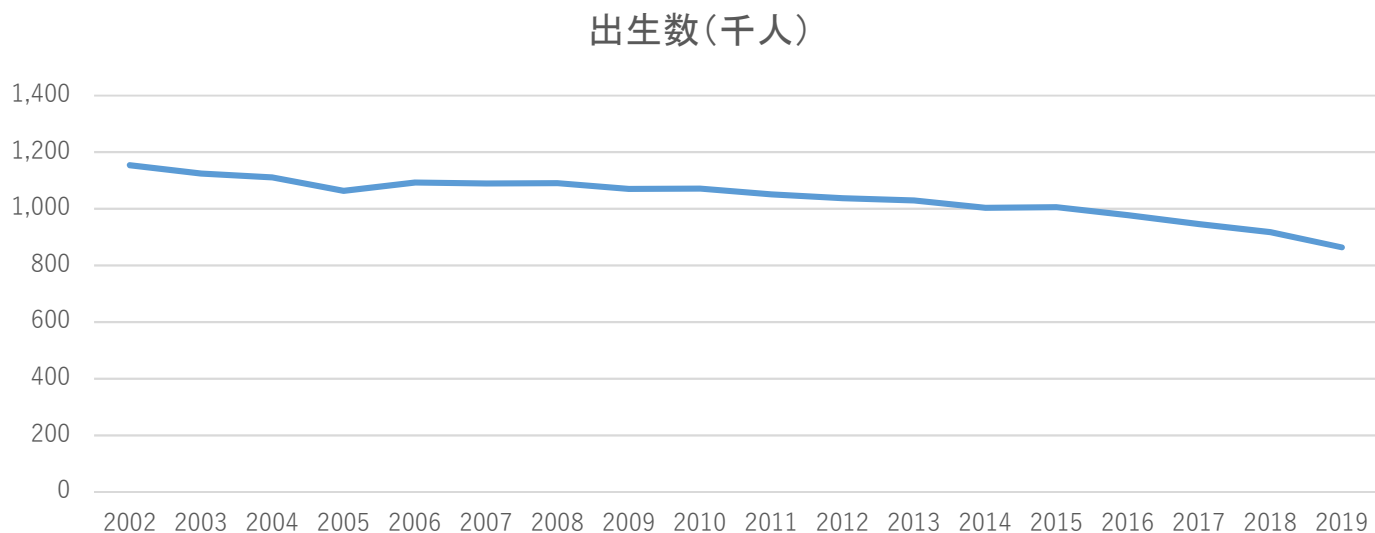
056976

時流 レポート

少子化が急加速！
スクール・学習塾企業が
今後、成長戦略を描くためには？

少子化が急加速！ 予定より2年早く出生数90万人割れが確定！ スクール・学習塾企業が 取るべき経営戦略とは？！

出生数90万人割れ、加速する少子化



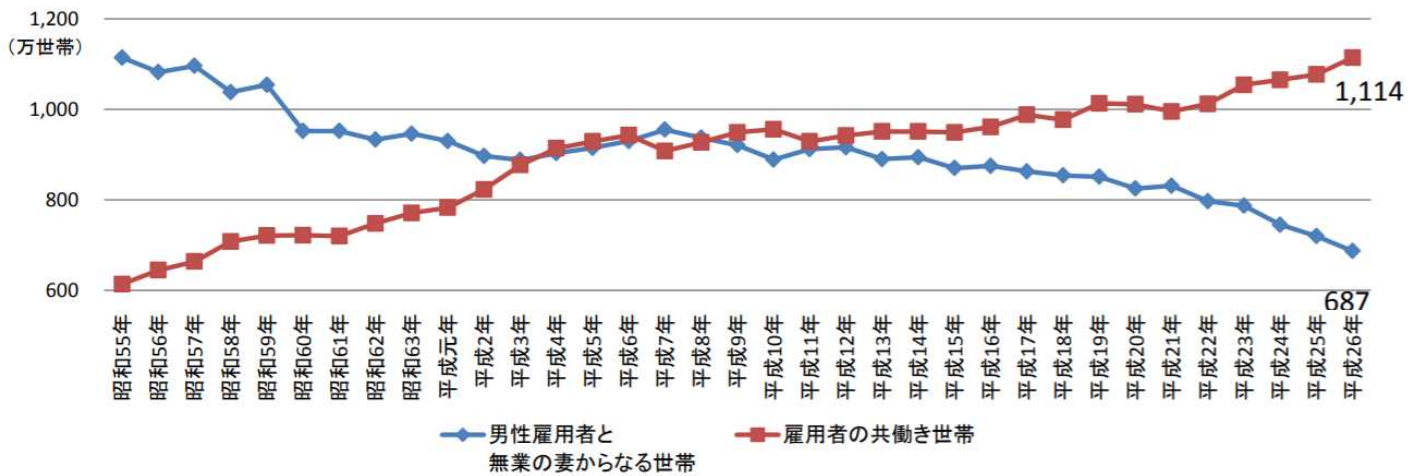
日本の出生数の推移 (厚生労働省人口動態総覧)

みなさま、ご存知のとおり、2019年の出生数が国の予定より2年早く90万人を割り、86～87万人となりそうです。2016年に100万人を割ったため、約3年間で10%強減少したこととなります。

今後も上記は続き、毎年 昨年対比で3～5%の減少が予測されております。

共働き世帯増加への対策も必須

専業主婦世帯と共働き世帯の推移



専業主婦世帯と共働き世帯の推移（総務省データ参照）

少子化に加えて、共働き世帯への対応がスクール・学習塾経営において重要になってきます。上記の図は、「共働き世帯」と「専業主婦世帯」の推移を記載したのですが、今後も更に共働き世帯の増加が増えることが予想されております。

現在、多くのスクール・学習塾は保護者の送迎を前提としたビジネスモデルですが、今後、送迎が難しい世帯が増えてくるため、上記対応も必須となります。

つまり、

$$\text{ターゲット} = \text{子ども人口} \times \text{参加率} \times \text{送迎可能世帯率}$$

と考えた際に、「子ども人口」「送迎可能世帯率」が減少するため、ターゲットが毎年3～5%減少することとなります。上記は、地域におけるシェアが一定とした場合に、毎年3～5%の生徒数が減少することとなります。

少子化の中でも毎年5～10%の成長するマーケットが存在

先ほどお伝えしたように、子ども向けの習い事の外部要因は大きな変化をしており、そもそものターゲットが減少がしているため、苦戦を強いられる企業が増えてきました。一方、子ども人口・専業主婦世帯の減少が進む中で、毎年5～10%の成長マーケットも存在します。

それが、小学生をターゲットとし、学校終了後～保護者のお迎えまで預かる「学童保育」のマーケットです。

既に大手学習塾が参入し始めておりますが、今後拠点展開・成長戦略を考えられている企業は学童保育への参入がオススメです。

教育付き学童保育のビジネスモデルの特徴

急増する学童保育！まだまだマーケットは拡大

増加を続ける“学童利用者(マーケット)”“と足りない”学童施設”

●増加し続ける学童保育ニーズ

◇学童保育登録者数 (5年前対比)



◇学童待機児童数 (5年前対比)



現在、少子化が加速度的に進行しているにも関わらず、実は「学童保育の利用者数」は年々増加の傾向にあります。5年対比では、利用者が1.3倍の約35万人学童保育登録者が増加しています。また、「待機児童者数」も1.7万人と5年前と比較して倍増しており、まだまだニーズが減少する気配がありません。

●学童保育の“市場規模の拡大”

その要因の1つが「共働き世帯数割合」の増加です。今後の共働き世帯の増加に伴い、学童保育市場は益々拡大することが予想されております。

事実、学童保育の市場規模は2008年の2000億円から2015年で3000億円へと7年間で約1.5倍に成長しています。

利用者の推移からもわかる通り、市場は拡大傾向にあり、毎年105～110%の成長となりそうです。

教育付き学童保育のビジネスモデルの特徴

利益率の高い教育付き学童保育モデル

船井総研が提案する“教育付き学童保育”とは！？

拡大する学童保育マーケットですが、利益率が低いという課題があります。その課題を解決したモデルが“教育付き学童保育”です。

●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。

	一般的な公設学童保育	教育付き学童保育
月謝単価	0. 4～1万円前後	3～5万円（週5利用）
立地	小学校・児童館など	スクール・学習塾など既存物件
教育効果	△	◎
保護者ニーズ	保育	教育 （スクール・学習塾への関心が高い）
売上	-	年商3000～5000万円
収益性	-	営業利益20%

●「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のため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+a」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+a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。

次のページから、異業種より「教育付き学童保育」に参入をし、成功を収められている企業をご紹介します。



Data



「一人でも多く世界や社会で通用する、立派な考えを持った人材を育てること」を目指し、日々子供たちに学びの場を提供！

- 春日井市勝川駅前にて、年長から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
- バスによる小学校へのお迎え
→約8校の小学校から200名もの子供たちが通う地域密着型の学童保育施設！
- ロボット・プログラミング教室や英会話教室、エジソンクラブ、そろばん、書道教室、サッカー
→多岐にわたる習い事を展開！
- 地域密着型の体験イベントを用意
→他学童保育との差別化を図りながらも子供たちに様々な機会・可能性を提案！

<http://kachigawanomori.jp>



次ページに特別インタビューレポートを掲載！

教育付き学童保育の参入成功事例レポート

2017年新規参入 地域から絶大な支持を受け 小学生が200名以上通う教育付き学童保育へ



松新開発株式会社 かちがわの杜

代表取締役代表 山本 隆一氏

愛知県春日井市で絶大な支持を得ている民間学童保育。地域貢献を目的に異業種から学童に参入、わずか開設3ヶ月で定員・単月黒字化を達成した。

一般的なただ預かることを目的とした学童保育ではなく、様々な習い事をワンストップで受けられる“教育付き学童”を実現。さらに社会で通用する人材育成を目指し“非認知能力”の教育に日々、力を入れている。その理念が地域に受け入れられ、開校時約100組の保護者が説明会に参加し、開校3ヶ月で定員・単月黒字化を実現し、初年度で年商2000万円、2年目で年商3000万円、3年目で年商4000万円を実現。



1. 地域貢献実現のために「カルチャースクール」から「学童保育」へ

松新開発は地域貢献を理念にテナント業を中心に「カルチャースクール」「家事代行サービス」「高齢者支援サービス」「フィットネスクラブ」等を運営しておりました。

しかし、時代の変化とともにカルチャースクールの利用者数が減少していき、同時に収支面も悪化していく中で、新たな業態へのシフトが課題でした。

子どもを対象とした事業はこれまで行っておりませんでしたでしたが、地域において「待機児童」「小学1年生の壁」が課題となっており、その解消を考えた際に「学童保育」が候補となりました。



教育付き学童保育の参入成功事例レポート

2. 立上げ成功！説明会約100組の募集 3ヶ月で定員・黒字化を実現

2016年11月に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・校門前配布など約2万枚の実施を行い、最終的に約100組のご家庭に参加していただきました。

様々な不安はありましたが、参加者からは「このようなモデルを求めている」など嬉しい感想ばかりでした。

学童保育の様子



初年度は生徒の安全管理面や教育品質の維持向上を考え、定員を20名に設定をしておりましたが、6月には20名の会員数を達成しました。また、習い事のための「スクール生」として通う子どもたちも増加したため、6月ごろには延べ80名程度の利用者数となり、単月黒字に転じました。単月黒字化までは1年程度かかるかと思っていたので、ホッとしたのを覚えています。

また、教育面においてコンセプトである「社会で活躍できる人材育成」のために「杜の時間」という非認知能力を高めるための独自の取組みを始め、「コミュニケーション」「リーダーシップ」など社会に出てから必要な力を養うことを目的とします。また、「失敗してもどんどん挑戦してほしい」という願いから、学童内での合言葉は「ナイスチャレンジ」としました。

論理的思考力と非認知能力を育む「杜の時間」



子供が主役

教育付き学童保育の参入成功事例レポート

3. 小学生200名以上通う教育付き学童保育へ

英会話教室の様子



このような取組みが地域に受け入れられ、3年目の今現在では、学童生約50名、スクール生150名程度となり、約200名の規模となりました。

売上も年商約4000万円・営業利益20%を予定しております。

子ども達の成長といった観点でいうと一般的な習い事では実現の難しい「非認知能力」の育成ができる学童保育は私のやりたいことにピッタリでした。

4. 今後の展望について

今後については、より子ども達の可能性を広げるためにも「杜の時間」をより充実させ、地域貢献を図っていききたいと思います。

また、2020年4月に2教室目の開校を考えております。

2教室目の初回説明会も「かちがわの杜」同様、100組近いご家庭にご参加いただきました。

今後も「社会・世界で活躍できる人材」を輩出できる環境をつくり、地域貢献していききたいと思います。

プログラミング教室の様子



キャリア教育の様子



教育付き学童保育のメリット・ポイント

学習塾・スクールが学童保育事業を始めるべき4つの理由

学童保育のマーケットの成長見込みは先ほどのページでもお伝えいたしました。少子化が進む中でもまだまだ拡大が期待される貴重なマーケットです。

成長マーケットのため、異業種からの新規参入も数多くありますが、実はスクール・学習塾を運営されている企業様には特におすすめのモデルとなっております。

そのメリットは以下4点です。

メリット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。

メリット2

“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。



教育付き学童保育のメリット・ポイント

メリット3

“圧倒的な教育効果！ **学習習慣の定着・優秀生の育成が可能！**”

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。



メリット4

“既存の学習塾・スクールとのシナジー効果！

営業利益率**35%**！初期投資500万以下での開設も！”

3年目以降の収支		新規参入	スクール・学習塾が 既存物件を活用した場合
売上高(万円)	学童保育	3,000	3,000
	習い事	1,000	1,000
	合計	4,000	4,000
経費(万円)	家賃	600	0
	人件費	2,000	2,000
	販促費	200	200
	その他	400	400
	合計	3,200	2,600
営業利益(万円)		800	1,400
営業率		20.0%	35.0%

学習塾や教室業を既に展開されており、既に夕方15時～19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。

スクール・学習塾を経営されている経営者様向け 教育付き学童保育参入セミナーのご案内

2020年3月23日(月)@東京会場

2020年3月27日(金)@大阪会場

本レポートを最後までお読みいただきまして、誠にありがとうございます。

この度、本レポートでご紹介させていただいた、松新開発株式会社（かちがわの杜）の代表取締役 山本氏をゲスト講師にお招きし、スクール・学習塾向け『民間学童参入セミナー』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「学童保育の市場が急成長する中」で、更なる成長が見込まれる「民間学童」への参入を考えられる経営者様向けのセミナーとなっております。

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。

本セミナーは以下のような方におススメです。

- ◇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
- ◇学童保育への参入を検討しているスクール・学習塾企業様
- ◇共働き世帯もターゲットにしたいスクール・学習塾様
- ◇見込み客（小学校低学年）を安定して集めたいスクール・学習塾様
- ◇利益率が高い学童保育の秘訣を知りたい方

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 スクールチーム

チームリーダー 北村 拓也

日時・会場	東京会場 2020年3月23日(月) 会場：TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター カンファレンスルーム12D 住所：〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新橋町ビル12階 JR 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分 大阪会場 2020年3月27日(金) 会場：(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 住所：〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3分	開始 13:00 終了 16:30 (受付 12:30~)
受講料	一般価格：(一名様) 25,000円 (税抜) (27,500円 (税込)) 会員価格：(一名様) 20,000円 (税抜) (22,000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く場合がございます。 ●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。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。 ●会員価格等は、各種経営研究会、経営フォーラム及び社長onlineプレミアムプラン(旧FUNAIメンバースplus)へご入金中のお客様の御申し込みみに適用となります。
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。万一1週間前までに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ユウシヨ セミナーグチ 普通 No. 5785777 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. S056976 担当：日田 苑

民間学童参入セミナー

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	()	
参加希望 会場	(東京 ・ 大阪)		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	
現在、民間学童参入セミナーなど、どのようなお悩みをお持ちでしょうか？					
上記の課題解決に向け、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					
☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧FUNAIメンバースplus) ☐ スクール・学習塾ビジネス経営研究会 ☐ 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、お手続き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(TEL06-6204-1666)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)

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。

民間学童参入セミナー

▶ セミナー日時

東京会場:3月23日（月） 13:00～16:30（受付開始12:30～）

大阪会場:3月27日（金） 13:00～16:30（受付開始12:30～）

	テーマ	講師
第一講座	<u>今後、スクール・学習塾企業が進むべき方向性について</u> ・スクール・学習塾業界の時流 ・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 ・「保育園」の受皿となる「民間学童保育」の事業のポテンシャル	株式会社 船井総合研究所 スクールチーム チームリーダー 北村 拓也
第二講座 ゲスト講演	<u>拠点年商4000万円・営業利益20%を実現した学童保育の実態</u> ・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！ ・今後の成長戦略	松新開発株式会社 代表取締役社長 山本 隆一 氏
第三講座	<u>共働き世帯に対応して、 集客力を高めるための具体的手法とステップ</u> ・営業利益の高い学童保育を創るポイント ・生徒が集まるコース設計と演出方法 高単価・高利益率を維持する経営モデルのあり方	株式会社 船井総合研究所 スクールチーム チームリーダー 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 シニア経営コンサルタント 犬塚 義人

ゲスト講師



松新開発株式会社(かちがわの杜)
代表取締役社長 **山本 隆一 氏**



愛知県春日井市で絶大な支持を得ている民間学童保育。地域貢献を目的に異業種から学童に参入、わずか開設3ヶ月で定員・単月黒字化を達成した。一般的にただ預かることを目的とした学童保育ではなく、様々な習い事をワンストップで受けられる“教育付き学童”を実現。さらに社会で通用する人材育成を目指し“非認知能力”の教育に日々、力を入れている。その理念が地域に受け入れられ、開校時約100組の保護者が説明会に参加し、開校3ヶ月で定員・単月黒字化を実現し、初年度で年商2000万円、2年目で年商3000万円、3年目で年商4000万円を実現。