

スイミングスクールの**経営者様**向け

拠点年商 **4000万円**の

学童保育

とは?!

~ 少子化時代でも急成長マーケット ~

新規参入 3年で1拠点年商4000万円



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**

初年度説明会参加者 約 **100組**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

【webセミナー】スイミングスクール向け学童参入セミナー お問い合わせNo. S068255
オンライン開催: 2021年2月9日(火) / 2021年2月16日(火) 13:00 ~ 16:00

主催  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

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

申込に関するお問合せ: 藤野
内容に関するお問合せ: 金森

WEBから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)

068255

時流 レポート

5年で出生数15%減、
少子化が急加速する中で
スイミングスクールが

取るべき経営戦略とは？！

コロナの影響でスイミングスクールの売上が激減

法人名	決算期	今期	前期	昨年対比
株式会社ルネサンス	2021年3月期第2四半期	12,546	22,904	-45.2%
セントラルスポーツ株式会社	2021年3月期第2四半期	15,198	27,160	-44.0%
株式会社ジェイエスエス	2021年3月期第2四半期	2,763	4,421	-37.5%

各社IR情報参照

みなさま、ご存知の通り、新型コロナウイルスは教育業にも多大な影響を与えており、学習塾をはじめとする知育系の習い事は、年間売上が昨年対比10%減程度で着地する法人がほとんどとなりそうな一方で、スイミングスクールは昨年対比30~40%減少での着地となりそうです。

6~10月で生徒数は回復傾向にある法人様が多い中、第三波で「休会者を如何に出さないか=月謝を発生させ続けるか」が経営上、重要となります。

コロナが終息後、生徒数は一定のラインまで戻ることが予想されますが、スイミング企業として意識しないとイケないことは

少子化対策 = ターゲット人口の減少です。

出生数5年で15%減少、加速する少子化

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
出生数 (千人)	1,071	1,051	1,037	1,030	1,004	1,006	977	946	921	865	840?
昨年対比	100.1%	98.1%	98.7%	99.3%	97.5%	100.2%	97.1%	96.8%	97.4%	93.9%	97.1?
2020年 対比	78%	80%	81%	82%	84%	83%	86%	89%	91%	97%	100%

厚生労働省データ参照 2020年データは予想値

出生数は2019年が約86.5万人、2020年は84~85万人と予想されており、2015~2016年が約100万人だったため、4~5年間で15%程度減少したこととなります。

学習塾や英会話スクールの場合は「差別化」「競合他社の撤退」＝「シェアを高めること」によって売上維持を実現できますが、元々、競合数が少ない&参加率が高いスイミングスクールは、少子化によるターゲット人口減少はそのまま生徒数減・売上減に直結します。

上記のような少子化が著しい中でも、成長している市場があります。

少子化の中でも毎年5～10%の成長するマーケットが存在

		2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
学童 保育	人数 (万人)	81.4	83.3	85.2	88.9	93.6	102.5	109.3	117.1	123.4	129.9
	割合	11.6%	12.1%	12.6%	13.3%	14.2%	15.7%	16.9%	18.2%	19.2%	20.4%

厚生労働省データ参照

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。その背景として、少子化が進む以上のスピードで共働き世帯が増えており、学童保育の利用者は毎年5～10%の市場成長となっております。

さらに、「リーマンショック後」＝「不景気時代」は上記の加速が著しく、コロナ終息後、共働き世帯の増加は加速することが予想されます。

また、学童保育の利用者のほとんどが小1～3年生と低学年となっているため、低学年の利用率は30～40%近くと言えます。

共働き世帯比率が上がることにより、そもそもスイミングスクールに通えない子どもたちが増えることとなり、どのように参加率を低下させないかも業界としての課題となります。

つまり、今後スイミングスクールは

少子化×共働き世帯対応

を考える必要があります。

今後、成長戦略を考えられているスイミングスクール企業は成長市場である学童保育への参入がオススメです。

習い事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)

130
万人

35万人
増加

学童待機児童数 (5年前対比)

1.7
万人

8千人
増加

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。

船井総研が提案する“習い事付き学童保育”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“習い事付き学童保育”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

習い事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	一般的な 習い事付き学童保育	今回、ご提案する 習い事付き学童保育
生徒数	40名前後	40名前後	200名前後
月謝単価	0.4～1万円前後	3～5万円（週5利用）	3～5万円（週5利用）
立地	小学校・児童館など	様々	スイミングスクール 既存物件
習い事のみ	×	受入れていない	受け入れる / 集客可能
習い事コンテンツ	×	他社への委託等	最新の人気コンテンツ
ターゲット	小学校1～3年生	小学校1～3年生	小学校1～6年生
平均在籍期間	2～3年	2～3年	4～5年
年商	-	2000～3000万円	3000～4000万円
収益性	-	営業利益5～10%	営業利益20～30%

「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、習い事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（スイミング、体操教室など）」単体としても生徒を受け入れを行うことで「学童保育+」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+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「習い事付き学童保育」に参入をし、成功を収められている企業をご紹介します。

私たちの想い | 学童保育 | 習い事 | かがわキッズの一日 | ご利用案内 | スタッフ紹介 | お問い合わせ・資料請求 | 体験・説明会申込み

春日井市放課後児童健全育成事業
教育付き学童保育
かがわの杜
学童保育 | 学習塾 | スクール
春日井勝川駅から徒歩1分

一緒に働いてくれる方を募集しています
採用情報

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つになった習い事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！

習い事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“習い事付き学童”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。



習い事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た」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、習い事みの「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

習い事付き学童保育の参入成功事例レポート

3. 小学生200名以上通う習い事付き学童保育へ

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たいと思います。

また、2020年4月に開校し、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



習い事付き学童保育のメリット・ポイント

スイミング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、実はスイミングスクール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3点です。

メリット1

既存の部屋・バス活用“初期投資ほぼ0円”で

拠点年商**4000万円**、営業利益率**35%**！を実現できる！

3年目以降の収支		新規参入	スイミングが 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%

スイミングスクールの場合、既存の「スペース・部屋」に加えて、「送迎バス」を活用できるため、初期投資がほとんどかかりません。

更に開校後については「既存スペースの活用 = 家賃を0円」と設定した場合、高い営業利益率の実現が可能です。

上記の場合、初期投資をほとんどかけることなく、年商規模4000万円・営業35%と収益性の高いビジネスモデルが実現できます。

メリット2

スイミングスクールの生徒募集・生徒数増にも相乗効果！

他社に先駆けてより低年齢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。しかし、共働きにより、そもそもスイミングスクールに通いたくても通えない世帯も増えてきています。

学童保育事業に参入することで、共働き世帯もターゲットにすることができるため、スイミングの生徒募集、生徒数増加にも効果が期待できます。

メリット3

“既存生徒の平均在籍期間(LTV)が延び、安定経営の実現が可能！”

スイミングスクールが安定経営を行う際に、もう1点重要になる指標は「平均在籍期間(LTV)」と言えます。

近年、習い事の多様化など低学年での退会が増えるなか、教育付き学童保育を行うことで、高学年になってからの知育系ニーズにも対応できます。

結果、生徒の平均在籍期間が延び、安定経営の実現が可能となります。



メリット4

“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、単月黒字化が可能です。

スイミングスクールを経営されている経営者様向け 習い事付き学童保育参入セミナーのご案内

2021年2月9日(火)@オンライン

2021年2月16日(火)@オンライン

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（かちがわの社）の代表取締役社長 山本隆一氏をゲスト講師にお招きし、スイミングスクール向け『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・不景気・共働き世帯の増加と、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。

少子化でも成長性の高いビジネス領域に興味がある経営者様

学童保育への参入を検討している経営者様

共働き世帯もターゲットにしたいスイミングスクール様

スイミングの子どもたちの平均在籍期間（LTV）を延ばしたいスクール様

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

リーダー 北村 拓也

スイミングスクール向け学童参入セミナー

▶ セミナー日時

オンライン: 2月 9日 (火) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30 ~)

オンライン: 2月 16日 (火) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始12:30 ~)

	テーマ	講師
第一講座	<p><u>今後、スクール企業が進むべき方向性について</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スクール業界の時流 ・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 リーダー 北村 拓也
第二講座 ゲスト講演	<p><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></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p><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></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 山口 雄大
まとめ 講座	まとめ講座	株式会社 船井総合研究所 北村 拓也

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。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】スイミングスクール向け学童参入セミナー

お問い合わせNo. S068255

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 2月5日(金)

日時

2020年 2月9日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月12日(金)

2020年 2月16日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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場合がございます。ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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. 068255を入力、検索ください。

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)

申込みに関するお問合せ: 藤野 内容に関するお問合せ: 金森



お申込みはこちらからお願いいたします

2021年2月9日(火) 13:00 16:00 オンライン
お申込締切日 2月5日(金)

2021年2月16日(火) 13:00 16:00 オンライン
お申込締切日 2月12日(金)



無料

スクール 経営メルマガ

購読者募集中

【船井総研スクールチームのメルマガとは！？】

全国の生徒数アップ事例

全国で行っているコンサルティングの成功事例を惜みなく公開！

季節に合わせたマーケティング手法

今取り組むべき季節に対する成功マーケティング手法をご紹介！
(季節イベント、講習生の増加、定期テスト対策講座の集め方など)

社員がイキイキするマネジメント手法

スクール・学習塾は人材育成が生徒数アップのカギ！
社員・講師が楽しく・イキイキ働くための手法を大公開！

スクール・学習塾経営者様、経営幹部には必ず役に立つと自信を持って言える内容です！

ぜひご登録ください。登録・購読は無料です。



【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。
- 本申込み書にて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宛

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領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(TEL06-6204-4666)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。