

学習塾 経営者向けレポート

学童事業参入により 小学生生徒安定獲得

■学童から学習塾への移行率 **60% 超**

■学童・習い事登録者数1拠点当たり **100名 超**



ゲスト講師
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

特別インタビュー実施

大分県大分市の大手学習塾
「東大セミナーグループ」が運営する
開校初年度から募集定員超えに達した
教育付き学童の運営手法を公開

次のページより成功レポート在中

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。

学習塾向け教育付学童セミナー | お問い合わせNo. S069413

WEB開催 2021年3月10日(水)・3月17日(水)
13:00~16:30(ログイン開始12:30より)

主催



株式会社 船井総合研究所
大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

■内容に関するお問い合わせ：金森（カナモリ）
■申し込みに関するお問い合わせ：藤野（フジノ）
TEL：0120-964-000（平日9:30~17:30）

英語で遊ぶ・学ぶ・成長する **Mirai Field** このゆびとまれ！

Dance! Game! Crafts! Happy! Snack! Quiz!

2月に英語学童保育としてプレ開講しました！

英語で遊ぼう！

英語で遊ぶ。これが1日100分の英会話のコンセプトです

「学童保育 Mirai Field このゆびとまれ！」



「“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
- 学童生徒数:60名 習い事登録者数 100名
- 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。16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、小学生部門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、更なる小学低学年の生徒獲得に動くべく、学童保育の立ち上げを検討することとなりました。

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～塾業界の常識は非常識？～

学童事業は、「集客時期の違い」「学童へのニーズ設計」「商圈の違い」等々、学習塾事業の常識とは似て非なるものでありました。「振替制度はどうするのか？」「荷物は置いておく？持って帰る？」「台風や休校時の対応は？」「長期休暇は？コンテンツは？」等々、学童事業特有の疑問や悩みが尽きず、更に近隣の学童事業の撤退の話も聞いていたため、開校まで様々な不安が募っておりました。

そんな中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。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、

学童保育の基本設計書

- 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

1. 学童コンセプト



学習塾という強みを活かし、地域における競合との差別化のためにも“教育に役立つ施設サービス（ソフト・ハード）”を充実させていく。

コンセプト（仮）：

「将来や未来そして世界への一歩をここから」

目的)

- 既存の習い事への通塾増、継続
- 今後の英語・英会話重視の教育や国際化への対応
- わかりやすい差別化要素による地域の話題性獲得と早期集客
- こどもが受験基礎力を身につけるための時間数の確保
- こどもに最高の教育環境を用意してあげたいと考える保護者の獲得



1

Copyright © 2018 Funai Consulting Inc. All rights reserved

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！

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。

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、現在学童部門から学習塾部門への継続率は60%ですが、将来的には90%以上の継続率を目指し、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」と思えるような小学校からの一貫教育カリキュラムが可能な学習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

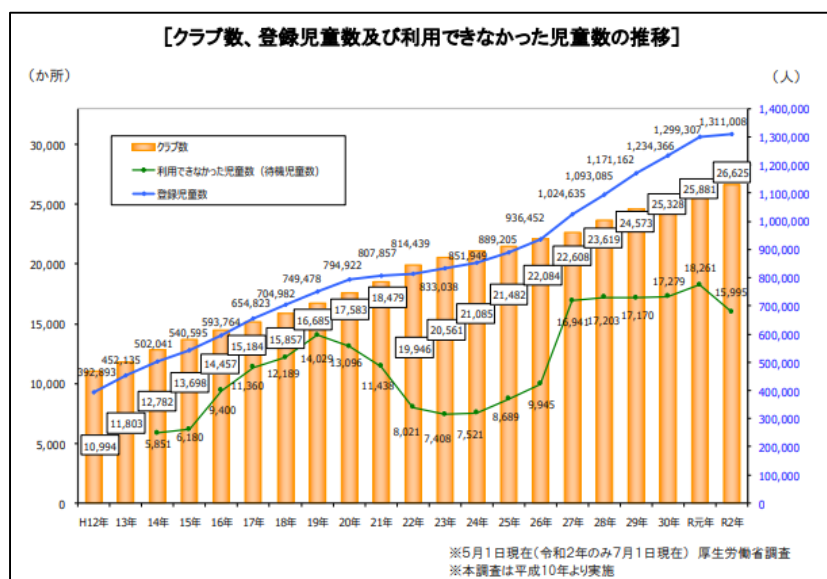


教育付き学童保育事業のビジネスモデルの特徴

学習塾業界時流及び学童事業の可能性について

●少子化・不景気時代への対応策が必須、今後の学習塾経営の方向性について

学習塾上場企業であっても、2020年は昨年対比で売り上げが90%前後に低下しております。「少子化の急加速」「入試・教育改革」「共働き世帯の急増」など、コロナの以外にも学習塾業界に対して様々な影響が考えられます。これから生き残ることのできる学習塾は、時代の変化に対応し、未来に向けた成長戦略を描くことのできる企業に限られます。そして2021年は、間違いなく企業としての新たな成長戦略が求められる時代となります。小学生生徒の安定獲得化は、学習塾経営の長期安定化に繋がります。学習塾単体での経営戦略のみでなく、「成長市場である学童事業との連携」を成長戦略の一手法として、是非ご検討ください。



●増加を続ける“学童利用者”と“学童施設”の運営実態

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。しかし、現在は感染防止の観点から、全国的に公設学童施設は感染拡大防止施策の対応に追われており、教育対応など施設自体の活性化に動くことが難しい状況にあります。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であり、保護者の学習ニーズに応える必要があります。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、あまり教育面での対応は難しい問題もございます。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させていただきます。

●既存の民間学童・学習塾運営モデルとは異なる高収益モデル

船井総研では小学生生徒獲得を主たる目的とし、小学1年生から中学3年生までの一貫教育を軸とした教育付き学童モデルを提案しております。既存の民間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、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るモデルとなっております。

	既存の民間学童モデル	通常学習塾運営モデル	船井教育付学童モデル
運営母体	既存の民間学童事業者 或いは異業種参入	既存の学習塾が運営	既存の学習塾が運営
学童定員	30-40	30-40	30-40
登録者数	40名	60名	100名
立地	物件借り入れ	物件借り入れ 既存教室	物件借り入れ 既存教室
教育コンテンツ	預かり+簡易	基本学習及び各種習い事	・小中一貫教育 ・最先端の教育コンテンツ (プログラミング、キャリア教育、英会話等)
顧客単価	3万～6万円	2万～5万円	2万～5万円
人員	生徒5-10名に1人	生徒10-15名に1人	生徒15-20名に1人
移行率・継続率	×	20-40%	60%
総収益	△ 学童保育単体では 安定収益化は厳しい	○ 既存事業に接続すれば 十分収益化は可能	◎ 既存事業への接続に加え 各種習い事単体の売り上げも確保可能な為 高収益化が可能

●学習塾への移行率・継続率向上

小中一貫教育を実施することで、小学校低学年学童生徒～小学生高学年学習塾への1060%以上の移行率を実現し、本業への長期生徒獲得を目指します。

●「習い事のみ」の利用者の集客により収益性の向上

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み为学校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（英会話、キャリア教育、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」の収益を確保することが可能です。学童保育で安定的な収益を得て、学校で更なる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4つの理由

今回ご紹介させていただいた株式会社熱き情熱コーポレーション様の例は、学童保育への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は少なく、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大きくメリットが生まれます。

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

**集客が困難な小学生1～3年生低学年の長期安定新規集客
“毎年数十名の小学生生徒獲得が可能！”**

学習塾のメインターゲット層は・小学校高学年・中学生が主となりますが小学生低学年への新規集客のアプローチを実施することで収益性、在籍期間の点で長期経営安定化が可能です。

学習塾の学童事業を実施する最大のメリットは、本来集客の難しい、小学生低学年への新規生徒に加え、小学生生徒の大量獲得を実施する点にあります。

また、近年「共働き世帯の急増による、預かりニーズの増加が追い風となり

コロナ禍においても学童事業自体の集客のハードルは低い為スムーズな集客が可能となっております。

●学童保育で得られるメリット その2

**“既存学習塾事業のシナジーにより低コストで参入が可能
営業利益率50%！初期投資500万以下での開設も！”**

学童事業の営業時間は概ね14時～19時前後となります。

学習塾を既に展開されており、上記時間帯で校舎・施設に空教室・空スペースが存在し、かつ社員の稼働時間に余裕があるケースの場合、小学生低学年集客だけでなく、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。

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

最新の時流コンテンツ付加による習い事コンテンツ付加による 学童保育単体での**高収益化**の実現

本来、民間学童は高収益化の難しいビジネスモデルですが、最新の時流に対応した様々な教育コンテンツを付加し、船井総研の提案する教育付学童モデルは学童保育単体のみでなく、習い事単体での集客も積極的に行うことで、 $+\alpha$ の収益を獲得し、高い利益率を実現することが可能です。

ここでは、付加すべきコンテンツの一部をご紹介します。

①圧倒的人気コンテンツ“英会話”

習い事として、圧倒的人気のコンテンツとなる英会話は、収益の軸となります。英語教育改革の影響もあり、今後その重要性も高く求められます。単体での受講生が最も多いのが、この英会話コンテンツとなります。

②認知度が高まりこれからの時代に対応する“IT・プログラミング教育”

小学生時点での学習では中高生時代において、英語教育などと比べて実用性が疑問のあるコンテンツではありました。しかし、昨今のIT・デジタル化、など一般認知も高まり、昨年10月に入試改革への情報科目の追加やプログラミング授業の必修化等の時流の後押しもあるまさにこれから求められる知識・分野のコンテンツとなります。

③キャリア教育

一口にキャリア教育と言っても様々ですが、「コミュニケーション」「プレゼン」「自己投資・金融・経済」「キャリアビジョン」「逆算思考・ロジカルシンキング」など、社会人であれば当然に求められるスキルや考え方を、子供たちにもゲームなどを通じて分かりやすく実施します。「**学校では教わらない力**」ということで学童の付加価値を高める、保護者様満足度の非常に高いコンテンツとなります。

以上のように、学習塾事業者にとって、「学童保育」ビジネスは、多くのメリットが存在し、会社の成長拡大の大きな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

WEB開催 2021年3月10日(水)・3月17日(水)13:00～16:30(ログイン開始12:30より)

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ご参加をおススメいたします。今回セミナーでお話しする内容の一部を下記でご紹介してまいります。

学習塾業界時流解説

- ✓ 2020年の総まとめ及び2021年時流予測
- ✓ これからの学習塾経営目指すべき方向性
- ✓ 長期的な安定経営を目指す最適な経営戦略について

学習塾が運営する学童の事業性

- ✓ 小学生生徒獲得の重要性と学童との親和性
- ✓ 顧客単価1.5倍、在籍期間を2倍にする小中一貫教育実現のポイント
- ✓ 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

学習塾の学童参入事例

- ✓ 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！
- ✓ ほとんどの学習塾事業者がつまづく学童事業の課題や悩み及びその対処法について
- ✓ 民間学童保育参入の成功例と失敗例の違いについて

教育付学童 ビジネスモデル解説

- ✓ 高収益化が可能な学童ビジネスモデル解説
- ✓ 預かりニーズ、教育ニーズ、双方のニーズに応えるビジネスモデル設計
- ✓ 時流に対応した付加すべき習い事・教育コンテンツ紹介

ぜひこの機会に、経営者の皆様方にご参加いただき、新たなビジネスを行うきっかけにいただければ幸いです。最後までお付き合いいただきまして、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
金森 蓮

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。

学習塾向け教育付学童セミナー

お問い合わせNo. S069413

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 3月6日(土)

日時

2021年 **3月10日**(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月13日(土)

2021年 **3月17日**(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座は両日オンライン受講となっております。
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。
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

受講料

一般価格

税抜 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000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. 069413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3月10日(火) 13:00 ▶ 16:30 オンライン
お申込締切日 3月6日(土)

2021年3月17日(水) 13:00 ▶ 16:30 オンライン
お申込締切日 3月13日(土)



検

学習塾向け教育付学童セミナー

▶ セミナー日時

オンライン:3月10日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

オンライン:3月17日(水) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

	テーマ	講師
第一講座	<u>学習塾業界の最新時流解説とこれからの学習塾の在り方</u> ・2020年の学習塾業界の総まとめ、及び2021年最新時流解説 ・少子化による市場規模縮小する学習塾業界において、安定収益化を目指す経営戦略とは ・急増する保育事業と共働き世帯に対応した学童ビジネスの実態について ・異業種参入では難易度が高い学童ビジネスに学習塾の参入が成功確率の高い理由	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	<u>毎年数十名の小学生を集客をした学童保育参入成功事例</u> ・教育付学童開設の動機 ・学習塾経営者が陥る可能性のある学童経営のポイント ・学習塾ビジネスとの親和性や学習塾継続に向けての取り組み	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
第三講座	<u>小中一貫教育実現に向けた 学習塾が運営する教育付学童ビジネスモデル解説</u> ・毎年数十名の見込み客獲得する学習塾の学童モデル解説 ・学習塾事業への60%継続率を達成のポイント ・習い事受講率90%超えを実現する導入すべき付加教育コンテンツ紹介	株式会社 船井総合研究所 金森 運
まとめ 講座	まとめ講座	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

ゲスト講師



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60%以上の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!」を開業。初年度より募集定員を超える入会者数を実現。