

少子化時代でも急成長市場！今注目の生き残り戦略

学童保育参入

企業成長において
新たな収益軸に！

既存の塾・スクールの
見込み客を獲得可能！

開校

学童生徒数

習い事生込みで

初年度で

35名達成

総生徒数

100名達成



ゲスト
講師

協和物産株式会社 代表取締役 空田 真之 氏

流山おおたかの森で異業種から“教育付き学童”に参入。
競争が多いエリアでの開校にも関わらず、初年度で学童の生徒数は約35名、
ロボット・プログラミング教室は100名を超えるなど、
地域から厚い支持を受けている。その背景として、
ただ預かるだけではなく、習い事や独自の探究学習をプログラムに
導入しており、正に高いレベルの”教育付き”学童を実現している。

本セミナー
の
ポイント

✓ 学童事業の新規参入のポイント

✓ 企業の第二・第三事業として、
収益化が見込める学童モデル

✓ 既存の塾・スクール事業の売上・生徒数
アップを実現する学童モデル

✓ 実際に成功している企業に
よる学童参入のポイント

3分で読めて、確実に事業開始したくなる学童保育参入のレポートがこちら

主
催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

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

塾・スクール向け教育付学童参入セミナー

船井総研セミナー事務局

<E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNo. S111051

※お問い合わせの際は
「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を
明記の上ご連絡ください。

【徹底解説】教育業界唯一の成長市場！
なぜ今、**学童保育**が必要なのか。

学童保育業界を
取り巻く環境

●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。昨年対比で、約7万人学童保育登録者が増加しています。さらに、「待機児童数」は昨年対比で1000人増加と、今もなお学童施設が不足している状況です。

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）

145万人 8万人増加

◇待機児童数（昨年対比）

1万6千人 1千人増加

●少子化の中でも
毎年5〜10%成長する
マーケットが存在

少子化に加えて、共働き世帯への対応が塾・スクール経営において重要になっており、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。これらの理由からさらに減少するのが「送迎可能世帯」です。そこで、今のニーズに対応した、小学校終了後〜保護者のお迎えまで預かる「学童保育」がマーケットとして急成長をしています。

◇塾・スクール業界のターゲット

子ども人口 × 参加率 × 送迎可能世帯 = 3~5%減少

◇学童保育業界のターゲット

子ども人口 × 参加率 = 5~10%成長

●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、地域とのつながりが希薄化し、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という問題に直面しております。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。

だから、今「学童保育」が
大きな注目を集めています。

船井総合研究所
がご提案する

教育付き 学童保育

の

3

つのメリット

●教育付き学童保育とは

教育コンテンツまで

選択で受講できる学童保育

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。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**に応えることができるのです。

●「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（そろばんや英語教室）」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。

	公設の学童保育・ 放課後児童クラブなど	教育付き学度保育
料金	6千円～1万円前後	3万円～7万円(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

メリット1 **高利益**

「開校**初年度**で

学童生徒数**35**名を実現

・学童と習い事生徒と合わせて
50～100名の集客が可能

メリット2 **安定集客**

「小学校低学年層の**安定集客**

塾・スクールの**見込み客獲得**

・低年齢からの**囲い込み**で

塾・スクール事業への継続が可能

・企業全体としての

在籍年数&単価UPが可能

メリット3 **教育性**

「地域の**教育の質向上**に貢献

・**学習習慣の定着・優秀生の育成**可能

・教育付学童でのお預かりで、**家庭をサポート**し、**地域の教育の質を底上げ**

今の**時流**に合った**教育**のカタチで

収益性 社会性 教育性

全てを両立する事業



協和物産株式会社 代表取締役
空田 真之 氏

民間学童common 流山おおたかの森

流山おおたかの森で異業種から「教育付き学童」に参入。開校初年度にも関わらず、学童の生徒数は約35名、ロボット・プログラミング教室は100名を超えるなど、地域から厚い支持を受けている。その背景として、ただ預かるだけではなく、習い事や独自の探究学習をプログラムに導入しており、正に「教育付き」学童を実現している。

「児童の原体験が重要だと感じ、
毎日子どもたちに携われるのは**学童**だけ」

空田氏..

元々高校生や大学生と関わる機会があり、**児童の原体験がすごく重要**であると感じました。より素地の頃から携わりたいと思ったことがきっかけです。

塾・スクールだと週1〜2回、学校だと学習指導要領に即した教育でないといけないとなった時に、**民間学童は毎日子どもが通い、自由な教育が提供できる**ため目を付けました。

また保育士不足の中で、当然小学校においても

待機児童

が出るのではないかと考えたからです。



Quesuion1

異業種から学童保育に参入したきっかけは？

「**逆算**をして、**早め**に動く
あとはラジオ体操でチラシ配りもしました」

空田氏..

集客目標数から説明会の回数を定め、**早めに夏くらいから動いていました。**

あとは、船井総合研究所から教わった営業活動を地道に行っていました。

塾・スクールの生徒募集と大きな違いとして、学童は**分かりやすい数字や実績でアピール**することが難しいため、差別化が図りづらいこと。

うちの場合は、正社員比率が高く、優秀なスタッフが揃っているため、自信をもってうちの教育をアピールすることができました。



Quesuion2

初年度生徒数35名達成
ズバリ成功の要因は？

少子化時代でも急成長市場！モデル企業から

「補助金が出ない地域だったことを 事前に知っておけばよかった」



我々の地域が学童保育参入において、補助金が出ない地域であり、事前に知りませんでした。地域によって補助金情報変動するため、学童参入において、事前に知っておけばよかったと思います。

また、売上や集客が公設学童の受け入れ状況によってかなり変わってくるため、地域の子どもの数や競合他社については、知っておいた方がよいと感じました。

空田氏..

Quesuion3

学童参入の前に
やるべきことは？

「よい人材でよい教育をするためには 不可欠であり、チャレンジでした」

これから私たちの教育を丁寧伝え、選ばれる教室を目指し、チャレンジし続けていきたいです。



私たちは、数値で表すことができない人間力「非認知能力」を育む教育を提供しております。価値のある教育を提供していきたいと思っているものの、数値・成果が見えづらい教育に、顧客単価がおおよそ5万円／月という高い料金を頂戴する不安がありました。

ただ、よい教育を提供するにはよい人材が大切であり、そのためには高い料金を頂戴することは不可欠であると感じました。

空田氏..

Quesuion4

この時代に高単価
不安はありましたか？

「まずは収益の安定化 3年後には地域で1番の教育を提供したい」

そのためには、地域とより連携を図り、教育内容のさらなるブラッシュアップをしていきたいと考えています。



直近の1年間ではまずは、収益を安定させること。

以前はすぐに新店した方がよいのではと考えていましたが、今ではまずは焦らずに、3年後くらいにはこの地域（おおたかの森）で一番よい教育を提供することを目指していきたいです。

地域の子どもを育てていくことで、20年後に巡り巡って帰ってくる。学童事業を通じておおたかの森の活性化に貢献したいと考えています。

空田氏..

Quesuion5

今後の展望を
お聞かせください

本セミナーで学べる内容のほんの一部をご紹介します

- ✓ 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
- ✓ 塾・スクールとの相乗効果で開校初年度で利用者数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！？
- ✓ 船井総合研究所の提案する「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... 学童保育の新規開校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
- ✓ 共働き世帯に支持されるための「預り」体制とコース設計
- ✓ 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
- ✓ 学童保育として押さえておくべき安全管理
- ✓ 保護者は安心、子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
- ✓ 高学年児童の学習塾への移行率を高めるコース設計のポイント

セミナー内容

第1講座

塾・スクール業界の時流と今後の経営戦略について



- ・「少子化×不景気」で市場縮小時代に突入など、塾・スクール業界が取り巻く外部環境をお伝えいたします。
- ・塾・スクール企業が長期的な安定経営を目指す経営戦略について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチームリーダー 北村 拓也

第2講座

モデル企業から学ぶ学童参入のメリットと成功のポイントを大公開



- ・開校初年度で約35名募集を実現した成功の秘訣をご紹介します。
- ・「実際どうなの？」学童参入ポイントやメリット・デメリットについてお伝えいたします。

協和物産株式会社 代表取締役 空田真之 氏

第3講座

学童参入に失敗しないために押さえておくべきポイントを徹底解説



- ・「塾・スクールと同じ生徒募集方法だと危ない!?」学童における生徒が集まるコース設計と募集施策を徹底解説。
- ・成功事例を基に、失敗しないための学童開校までの流れを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム 中川 悠里

まとめ講座

本日のまとめ

- ・本日のまとめをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチームリーダー 北村 拓也

開催要項

日時会場

東京会場
株式会社船井総合研究所
東京本社〒100-0005
東京都千代田区丸の内
1-6-6 日本生命丸の内ビル2階
【JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分】

お申込み期限 3月22日(金)

開始 終了
2024年3月26日(火) 13:00 ▶ 16:30
(受付12:30より)

お申込み方法

Webからのお申込はQRコードを読み込み、
お申込サイトへアクセスいただくと簡単です！
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームより
お申込みください。セミナー情報を当社ホームページからも
ご覧いただけます！お申込み
HP URL<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111051>

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

※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みに適用となります。
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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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、ご了承ください。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。