

この郵便が届いた皆様へ

こんな想いはございませんか？

- ▶ 自教室の教育メソッドを駆使し、一貫して最高の教育を提供したい
- ▶ 子ども・保護者双方に寄り添った子育て機関として地域に根付いていきたい
- ▶ 教育的にも経営的にも、既存の塾・スクールと相乗効果がある新規事業をやりたい

今からでも
間に合う！

さらに！学童卒業生の**94%**
が既存スクールで継続！！

民間学童付加

地域・地元での
ブランド力
向上

令和の保護者
に選ばれる
教室づくり

学童+既存教室で
12年間一貫教育
を実現

株式会社キープキャリアルが実現した**3**つの事例

- 01** 週1～2回数時間レッスン内だけの関わりから、
毎日の“生活”に密に関わり、
子どもの成長に向き合えるようになった
- 02** 学力レベルの多様化×送迎難の時代に対応し、
地域に根付いた保護者に選ばれる教室になった
- 03** 在籍年数3～5年の英会話スクールから、**企業として**
小学1年生～高校生まで一貫して対応できるようになった

株式会社キープキャリアル
代表取締役 原澤直人氏

特別ゲスト講師

これらを実現できた理由は中面にて詳しく解説します

塾・スクール向け教育付き学童参入セミナー

お問い合わせ No.S128128

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

当社ホームページからお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に [No.128128] を入力してください)

128128



塾・スクール企業こそが今取り組むべき

コンサルタントから、DMをご覧の皆さまへ

株式会社船井総合研究所 教育グループ 中川悠里



こんな想い
お悩みは
ございませんか？

- ✓ 自社の教育ノウハウ・人財を活かした新しい事業を始めたい
- ✓ 中長期的に地域1番教室で在り続けるためのブランディング・地域での影響力を強めていきたい
- ✓ 地域・地元から社会で活躍する優秀な人財を育てる地域に根付いた教育事業でありたい

そんな方にオススメの
セミナーです！



少子化が進む今

2018年より民間学童に参入し、
70名集客を実現しているだけでなく、
既存スクールの生徒数も右肩上がりに！

株式会社キープキャリアール 代表取締役 原澤 直人氏



特別ゲスト講師 プロフィール

栃木県宇都宮市を中心の教育・保育事業を11拠点展開。2018年に「英語学童ゆめキララ」を開校し、開校以来70名集客を実現されています。また、2024年に2教室目「みらい学童ゆめキララ」を開校されています。

教育時間



これまでは…
週1~3時間

学童をはじめて…
週最大 **40** 時間

在籍年数



これまでは…
3~4年

学童をはじめて…
最大 **12** 年

小学4年生から5年生の継続率



これまでは…
小学4年生が
退会の壁

学童をはじめて…
小学4年生から5年生の
継続率が **94%**

英語学童の顧客単価



立ち上げ当時
2018年
約 **27,000** 円/月

2024年
約 **36,000** 円/月

8年で
134%
単価UP

01 スクール・学習塾の ノウハウを活用

既存事業である学習塾・英会話スクール・保育園の運営経験・培った知見が、初めての民間学童立ち上げに繋がっています。英語学童ゆめキララでは、英語に特化せず、キャリア教育やアート等様々なカリキュラムを導入しています。教育事業が民間学童に参入するからこそ高品質な教育を地域・地元を提供できるようになりました。

02 長時間かつ長期間 子どもの成長に伴走

長時間子どもと接するという学童保育の特性を活かし、保護者・子どもと深い信頼関係を築くことで、学童卒業後も自社の英会話スクールで継続して通ってくれます。長時間かつ長期間じっくり子どもの成長に伴走する教育ができるようになりました。



03 最大12年間の 継続的な教育を提供

既存の英会話スクールを英語塾へ転換し、英語学童と英会話スクールの間で対象年齢や学習内容を明確に分け、それぞれの強みを活かした運営に改善しました。学童実施前は在籍年数が約3~4年程でしたが、英語学童を立ち上げたことによって、小学1年生~高校生まで最大12年間通える教室に進化することができました。

保護者に選ばれる学童づくりとは



塾・スクール業界が民間学童に参入するValue=価値とは

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、「待機児童者数」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「共働き世帯数割合」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。また、地域によっては学習や習い事、そして小学校へのお迎えなどを行う学童がほとんど存在しないケースもあり、民間学童が求められている地域もあります。

船井総合研究所が提言する教育付き学童とは

教育付き学童保育とは、通常のお預かりの学童保育に“習い事”を付加し、児童ごとに習い事をカスタマイズ選択し受講できる学童保育になります。基本料金に+αで習い事月謝が発生することで、高単価・高利益モデルを実現できます。



+

習い事を選択し受講
料金体系: セット・オプション等

- 英会話・英語
- プログラミング
- そろばん
- 学習塾(国語/算数)
- 理科実験
- キャリア教育
- 書道・書き方
- 体操/スポーツ

● 公設学童と教育付き学童の違い

	公設の学童保育・放課後児童クラブなど	教育付き学童保育
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

塾・スクール企業こそがすべき3つの理由

ポイント01 地域・地元でのブランド力向上

小学校低学年が年間1,200時間以上過ごす放課後の時間に塾・スクール企業の質の高い教務ノウハウを導入した学童カリキュラムを提供することで、地元・地域での教育基盤の向上を担うことができ、ブランド力向上に繋がります。民間学童は、10年後・30年後も地域に求められ続ける教育企業としての事業におすすめです。



ポイント02 令和の保護者ニーズに対応した教育モデル

習い事の未入会理由として「送り迎えが難しい」「通いやすい他の教室に決めた」というケースは多くあります。教育付き学童は送迎サービスがあり、施設内で複数の習い事を受講することができるため、保護者に寄り添った選ばれる教室を実現することができます。



ポイント03 小学生~高校生までの一貫教育を実現

学習塾企業にとって集客が難しい小学校低学年の生徒を、安定して獲得することができ、学習塾の見込み客づくりに繋がります。また、スクール企業にとって学童は卒業するものの習い事だけを継続する小学4~6年生の新しいターゲットを獲得することができ、事業設計を工夫することで、法人全体としての在籍年数を大幅に増加させることができます。



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
- ✓ 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
- ✓ 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・スクールへの移行率を高めるコース設計のポイント

講座内容 & スケジュール

第1講座

塾・スクール・民間学童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、民間教育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 アカウントパートナー推進部 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

- ・「実際どうなの？」学童参入前に知っておくべき注意点や、学童参入のメリットを徹底解説
- ・2018年開所以来70名集客を実現する生徒が集まり続ける教室づくりのポイントとは
- ・既存の英会話スクールの見込み客づくりになる英語学童づくりとは

株式会社キープキャリアール 代表取締役 原澤 直人 氏



第3講座

学童参入の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

- ・成功事例を基に、確実に失敗しないための教育付学童開所までの流れを徹底解説。
- ・既存の塾・スクール事業と学童事業双方の集客力アップに相乗効果をもたらす学童モデルを紹介。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 中川 悠里



第4講座

本セミナーのまとめ

本セミナーのまとめをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー推進部 北村 拓也

開催概要・お申し込みについてはこちら

開催日時

2025年6月13日(金) 14:30～17:00

受付開始：開始時間30分前～

お申込み期限 ・銀行振込み：開催日6日前まで ・クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

開催場所

東京会場 船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028
東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
※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。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。

ご参加対象者

学習塾・スクール・民間学童を運営されている法人の事業主

※経営に関する内容が多いため、決裁権者様のご参加をお勧めしております。

料金(1名様)

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) **会員価格** 税抜24,000円(税込26,400円)

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。

Webのお申し込みについて… お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマートフォン・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただきWebページにある申込フォームよりお申込みいただけます。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128128>

お問い合わせNo.
S128128

お問い合わせ mail:seminar271@funaisoken.co.jp 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。

