

心理的サポートと、学習理論に基づく学習支援を行う

# SMK の完全個別ゼミ

フランチャイズ事業加盟のご案内



*SMK*

方法が、ある

- 教育の分野で新しい事業を立ち上げたい。
- 自身の理念に基づいた新しい教育に挑戦してみたい。
- 次の世代の育成を通して社会を良くしていきたい。
- 事業を立ち上げたいが、集客や安定性が不安。
- 事業を立ち上げたいが、自身でできるかどうか不安。
- 利益の出るビジネスモデルを探している。

・・・我々のビジネスモデルをご紹介します。



## <ビジネスモデルの核心>

予備校に行って授業を聞いているだけでは問題は解けません。

集団の塾に行ってもその生徒に合ったようには進みません。

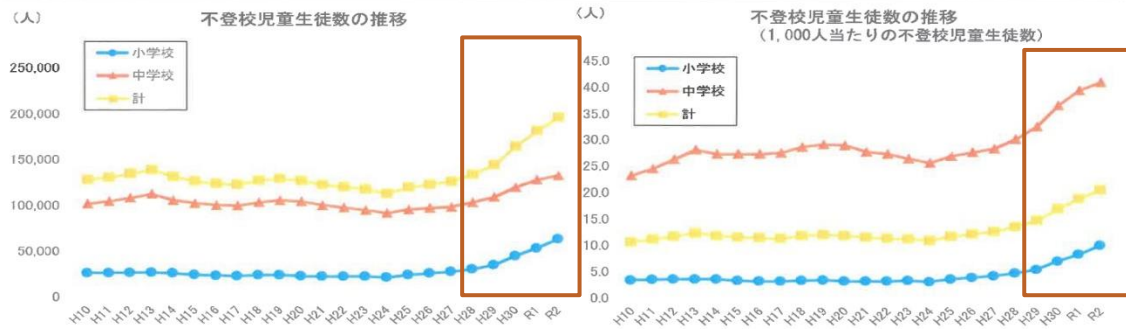
個別の塾で自分で参考書をこなしていても、必ず壁に次々とぶつかります。

**突破するためのツール＝「方法」が必要です。**

・増えている不登校の生徒たち

## 小・中学校における不登校の状況について

小・中学校における長期欠席者のうち、不登校児童生徒数は196,127人（前年度181,272人）であり、児童生徒1,000人当たりの不登校児童生徒数は20.5人（前年度18.8人）。不登校児童生徒数は8年連続で増加し、過去最多となっている。

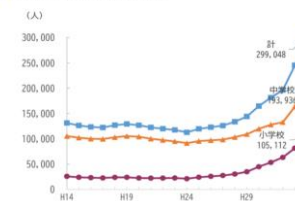


不登校児童生徒数(上段)と1,000人当たりの不登校児童生徒数(下段)

	H10	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R元	R2
小学校	26,017	26,047	26,373	26,511	25,869	24,077	23,318	22,709	23,825	23,927	22,652	22,327	22,463	22,922	21,243	24,175	25,864	27,583	30,448	35,032	44,841	53,350	63,350
	3.4	3.6	3.6	3.6	3.6	3.3	3.2	3.2	3.3	3.4	3.2	3.2	3.2	3.1	3.6	3.9	4.2	4.7	5.4	7.0	8.3	10.0	
中学校	101,675	104,180	107,913	112,211	105,363	102,149	100,040	99,576	103,069	105,326	104,153	100,165	97,426	94,836	91,446	95,442	97,033	96,408	103,235	108,999	119,687	127,822	132,777
	23.2	24.5	26.3	28.1	27.3	27.3	27.5	28.6	29.1	28.9	27.7	27.3	26.4	25.6	26.9	27.6	28.3	30.1	32.5	36.5	39.4	40.8	
計	127,692	130,227	134,286	138,722	131,252	126,226	123,356	122,287	126,894	129,255	126,805	122,432	119,891	117,458	112,689	119,617	122,897	125,991	133,683	144,031	164,526	181,272	196,127
	10.6	11.3	11.7	12.3	11.8	11.5	11.4	11.3	11.8	12.0	11.6	11.3	11.2	10.9	11.7	12.1	12.6	13.8	14.7	16.8	18.8	20.8	

※平成10年度調査より不登校児童生徒数として調査を行っている。

不登校児童生徒数の推移



R4には  
299,048人

「方法」= 心理的な  
サポートを用いなが  
ら指導を行います。

・増えている発達障害がある生徒たち

R5の調査では  
180,000人超



「方法」= 学習理論に  
基づく学習支援を行  
います。

※各年度5月1日現在。  
 ※「注意欠陥多動性障害」及び「学習障害」は、平成18年度から通級による指導の対象として学校教育法施行規則に規定し、併せて「自閉症」も平成18年度から対象として明示（平成17年度以前は主に「情緒障害」の通級による指導の対象として対応）。  
 ※平成30年度から、国立・私立学校を含めて調査。  
 ※高等学校における通級による指導は平成30年度開始であることから、高等学校については平成30年度から計上。  
 ※小学校には義務教育学校前期課程、中学校には義務教育学校後期課程及び中等教育学校前期課程、高等学校には中等教育学校後期課程を含める。

・そして広く受験生一般にも

心理的なサポート + 学習理論に基づく学習支援 = 「方法」

を用いて指導していきます。

「方法」 →

高校生・大学生  
英語 方法①: 単語の意味が覚えられない

言語は二階建て

意味
記号 (音一文字)

意味同士の区別、記号同士の区別、意味と記号の結びつき、ができればその単語は認識できます。また、数ある単語の中での区別でその単語が何を表しているかが決まっています。

ですが必要なのは、単語を覚えるときに

- ①意味 (イメージ、指図/指図がしないうち、指図を思い出しながら)
- ②音声 (発音を聞く、自分で発音する)
- ③文字 (手で書く、キーボード入力で練習する)

を同時にインプットします。かつ、

①ほかの単語との区別 (似た意味の単語、反対の意味の単語、似たスペルの単語、近い意味の単語、読み間違い) も同時に意識またはインプットして差別化します。

・意識の目標

- ①覚えられない単語には  
チェックをつけておいて
- ・プラスの意味の単語にはプラスの色のマーカー
- ・マイナスの意味の単語にはマイナスの色のマーカー (記号同士の区別)

②プラスもマイナスもない、抽象的な言葉は日本語の中に取り入れてみる。  
例: 君の力はこの degree だ!  
(意味と記号の結びつき)

③専門的な用語はよく知っていることを関連付け  
例: プラクジャックは margin だ  
(意味と記号の結びつき)

①: 意味の似た単語は、日本語訳で区別がつかなければ、とりあえず全部ひとくりでよい。  
例: describe, maintain, refer, mention, remain → 全部「言う」  
(意味同士の区別)

・記号同士と区別、日本語訳を覚えるセットで、  
describe と言う、と記号する / maintain と言う、を覚える

・意識のターゲット

①練習テストは各巻のターゲットを下げ、やる時間を増やす。

②単語の練習テストは必ず英単語を(書いて)見せ、意味を言ってもらおう。

③その単語に関するエピソードを (講師が持っている) 紹介する。ゲーム感覚したり、  
指図、指図、自分の間違えた話をすることで関連付けをする。

・こんな人への「方法」

- ・意味を覚えたい人  
間違えた覚えの正しいものを確かめておく + 発音して区別しておく  
例: experiment 「実験」 → 遊んだ! 「経験」 どうだった? → experience
- ・なんだっただけ?  
①②③

## <ビジネスモデルの特徴>

業態としては

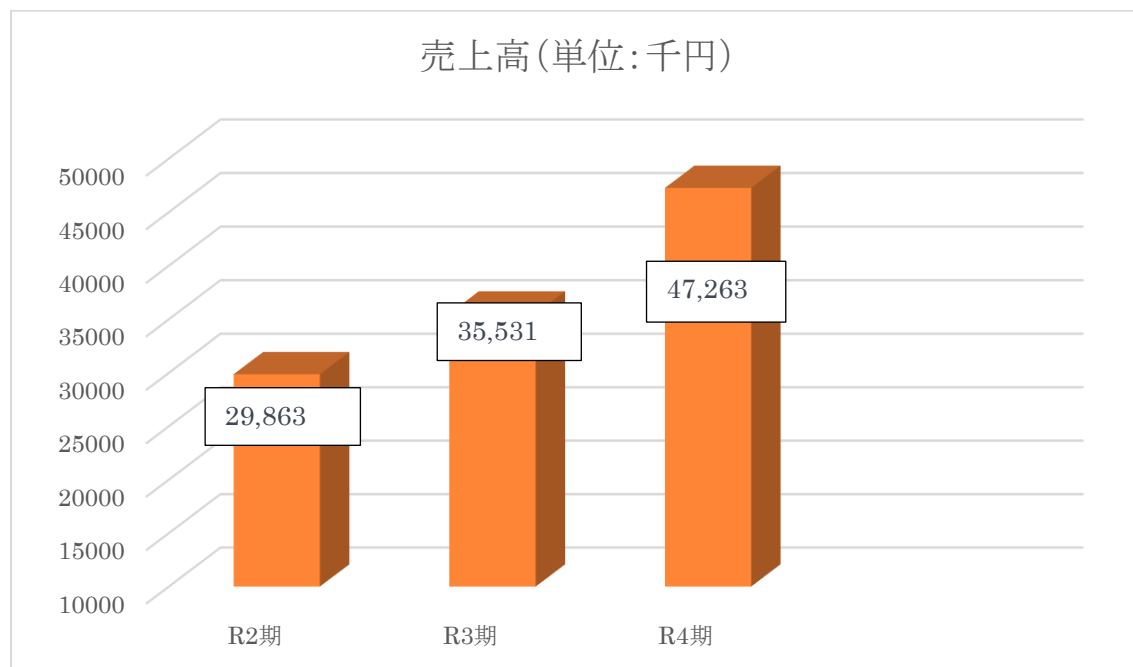
- ・投資が少ない(設備投資や商材が不要)
- ・長期的にもなくなるニーズ。
- ・社会的な貢献が一生続けられる、やりがいのある事業。

他の教育サービスと比べて

- ・受験生だけではなく、学校の補習、不登校の生徒、発達障害のある生徒、疾病のある生徒、大学生が対象です。ターゲット層が広く、かつ利用期間が長いので、収支がかなり安定しています。
- ・十分に差別化されています。「方法」という明確な特色があります。
- ・オーナーの経験や学力は不要です。すべて担当講師が一人で進めていくことができます。もちろんオーナーも指導に参加された方が楽しいのでおすすめです。

## <現況>

- ・売上高の上昇がニーズの高さを物語っています。





## ・こちらも！純利益率

R2 期と R3 期の平均 **8.5%** (業界平均 **5** 位相当)

<https://gyokai-search.com/4-kyoiku-riritu.htm>

## ・生徒単価も健闘中！

月 **40,473** 円 (全学年平均)

学年 小学 6 年生 中学 3 年生 高校 3 年生

授業料の平均(月額) 集団塾 ¥28,554 ¥36,081 ¥41,021

授業料の平均(月額) 個別指導塾 ¥33,797 ¥36,550 ¥45,523

<https://www.kobetsu.co.jp/manabi-vitamin/jyuku/market-price/>

教育業界 利益率ランキング(2021-2022 年)

企業名	利益率(%)
すららネット	20.5
ステップ	18.5
幼児活動研究会	14.4
学究社	12.2
リソー教育	8.0
ナガセ	6.9
ウィザス	6.8
東京個別指導学院	6.7
クリップコーポレーション	6.6
JP ホールディングス	6.4
明光ネットワークジャパン	5.8
スプリックス	5.4
早稲田アカデミー	3.9
昂	3.4

⋮



## <モデル収支(月額)①> - 調布本校モデル: 正社員の校舎長を置く場合

・総売上 393.4 万円

・経費 人件費 153.2 万円 (含正社員(教室長)、社保、所得税)

・・・オーナー担当のコマが増えれば減少します。

家賃 33.0 万円

広告費 29.1 万円

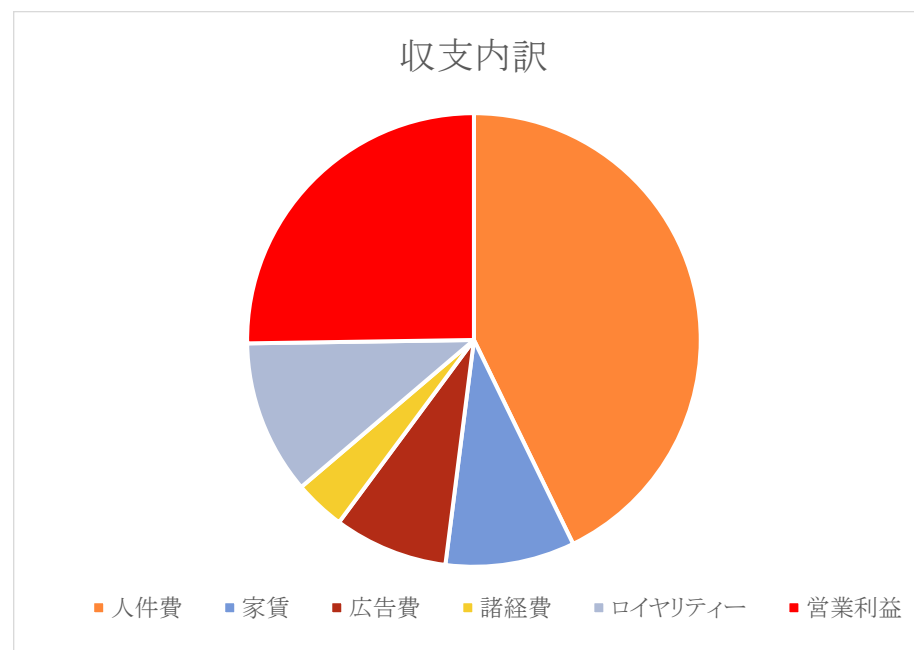
(ホームページ、講師募集サイト掲載費)

諸経費 13.0 万円

(光熱費、コピー機リース、空調、備品)

ロイヤリティー 39.34 万円

・営業利益 125.76 万円



## <モデル収支(月額)②> - 世田谷校モデル: 非常勤のスタッフだけで運営する場合

・総売上 88.3 万円

・経費 人件費 38.3 万円

・・・オーナー担当のコマや事務が増えれば減少します。

家賃 12.7 万円

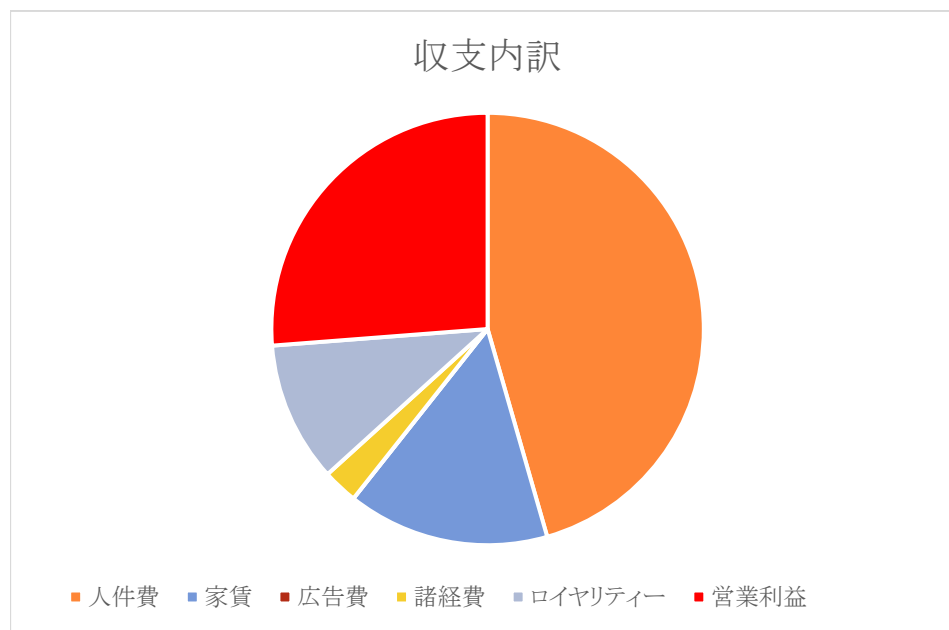
広告費 0 万円(本部で負担しています)

諸経費 2.2 万円

((光熱費、備品))

ロイヤリティー 8.83 万円

・営業利益 26.27 万円



さらに……

- ・店舗を借りず、ご自宅で始められても O.K.
- ・校舎長は正社員を採用しなくてもできます。
- ・オーナーが業務にコミットする量が増えれば増えるほど経費は抑えられます。

・・・現在人件費のシステム・使用教材の開発、新しい提供サービスの構築中です。社会やニーズの変化に対応して改善を重ねてまいります。

## <初期費用の目安>

・加盟	加盟金	<del>70万円(税込)</del> → 0円 (新規加盟 先行3校まで)
	開店指導料	30万円(税込) (→0円(開店時の広告を控える場合))
・店舗	店舗取得	60万円(家賃15万円で、敷金3か月、礼金1ヶ月)
	看板/外装	20万円
	備品(椅子・机・ホワイトボード・PC・本棚)	12万円
	コピー機リース	4.5万円
・販促	HP	3万円
	合計	<del>199.5万円</del> → 129.5万円(新規加盟 先行3校まで) → 99.5万円(開店時の広告を控える場合)

## <一番多い2つのご質問>

1. 教えたことのない自分でもできますか？

→ できます。説明会でご案内いたします。

2. 集客が不安です・・・

本部の集客力の理由の分析と提供する集客ツール

・不登校の方への心理的サポート、発達障害の方への学習支援のノウハウ、学習理論に基づく学習法を常に研究・更新・発信していきます。

→ 本部が使用しているホームページ(2つあります)に新しいゼミが掲載されます。

・不登校の方、発達障害の方を単に受け入れるだけではなく、学習を継続させて、通常の受験生と共に、実際に合格し希望する進路選択ができていることが伝わっている。

→「問診表」「教授法」「方法」の研究、最新の研究結果を取り入れて常に更新、配布することにより各ゼミの実績向上を目指します。YouTube、Instagram で「方法」の紹介動画を随時流して周知を図ります。

・地方公共団体の教育相談所、医療機関からの紹介が多い。

→著作の影響が大きいので、著作物により教育方針を広めていきます。

・「近いから」だけではなく、遠方からでも問い合わせ通塾する生徒が相当数いる。

→新ゼミの google 広告を地域に流します。開校キャンペーンを打って、本校で使用しているチラシを配布し、パンフレットを設置します。新刊の「方法」を近隣の書店に置いていただきます。

## <提供しているコンテンツ>

- ・個別指導(完全個別、同時個別)
- ・集団指導
- ・家庭教師
- ・オンライン授業
- ・小論文添削講座 / 質問教室 / 学童寺子屋
- ・教材の開発、販売



## <沿革>

- 2011年9月 進路問題研究会 設立
- 2014年3月 調布ゼミ 開校
- 2016年9月 世田谷ゼミ 開校
- 2020年4月 株式会社進路問題研究会 発足
- 2022年9月 SMK アドバンス調布校 開校

当初は現代表が個人事業として開始。個別指導の塾であるが、代表の経験から、「不登校の生徒や発達障害のある生徒も共に積極的に受け入れたい」との理念でスタート。不登校の生徒に対する心理的なサポートや、発達障害のある生徒に対する学習支援のための学習心理学の観点を取り入れ、指導方法を研究・開発。蓄積された指導方法を集大成してできた「方法」を基本的な指導方法として、困難な生徒たちの進路指導に実績を上げるばかりではなく、現在で通常の受験生や、上位校への進学を希望する生徒たちが全国から集まっている。

## <代表紹介>

うすい あきら  
薄井 晶

都立戸山高校、東京大学教養学部卒

米国シラキュース大学大学院中退

自閉症児の学童保育施設施設長、日本語教師、

予備校校舎長を経て、進路問題研究会設立



ありがとうございました



Please contact us at:

[usuiakira.smk@gmail.com](mailto:usuiakira.smk@gmail.com) / 03-5969-9295