

10分でわかる

あなたの強みを活かす

理想的な 教室の開き方



Table of Contents

はじめまして！ pg. 2
あなたはどのタイプ？ pg. 3
教室開講までの道のり pg. 4
教室の場所の決定 pg. 5
主な教材とカリキュラムの決定 pg. 6
支払い方法や契約書の決定 pg. 7
告知や宣伝、集客 pg. 8
体験レッスン→入会へ！ pg. 9
FAQ pg. 10-11
Invitation(1)～(3) pg. 12-14
Message pg. 15



江藤友佳の教室運営成果により出版された書籍の一部



児童英語講師は多くの
子供たちの成長を見られるとても楽しい
仕事です。でもボランティアじゃない。
ビジネスであることを忘れずに。

江藤友佳 (Yuka Eto)

はじめまして！江藤友佳です。

私は今まで様々な形で児童英語教育に携わってきました。
学生時代はカリフォルニア州でTA(教師のアシスタント)としての
アルバイトをし、日本で社会人になってからは3社で児童英語ビ
ジネスに関わることができました。3回も教室の開講から閉鎖(事
業譲渡含む)を経験し、教室ビジネス経験豊富です。

そして、教務主任としてのノウハウも持っています。今はなきベ
ンチャーの会社で、講師派遣型の児童英語ビジネスの主任。その
後、出版社アルクで教務主任やJ-SHINE講座のトレーナーとして
も勤務。今でもテキスト執筆やDVD出演しているアルクの『児童
英語教師養成講座』が好評発売中です。また、楽天株式会社の社
内英語公用語化の教務責任者として任務を果たした後には楽天
スーパーイングリッシュジュニアという学習塾を立ち上げました。

その後、独立し東京都品川区にLearning Garden英語教室を立ち
上げ、「小学生が英検2級を取れるスクール」として評判となり
ました。その実績から著者として『英語に強い子の育て方』や
『マンガで合格のコツがわかる英検二次試験・面接完全対策シ
リーズ』を出版しております。



英語に強い子の育て方
翔泳社 (2021年9月)
江藤友佳

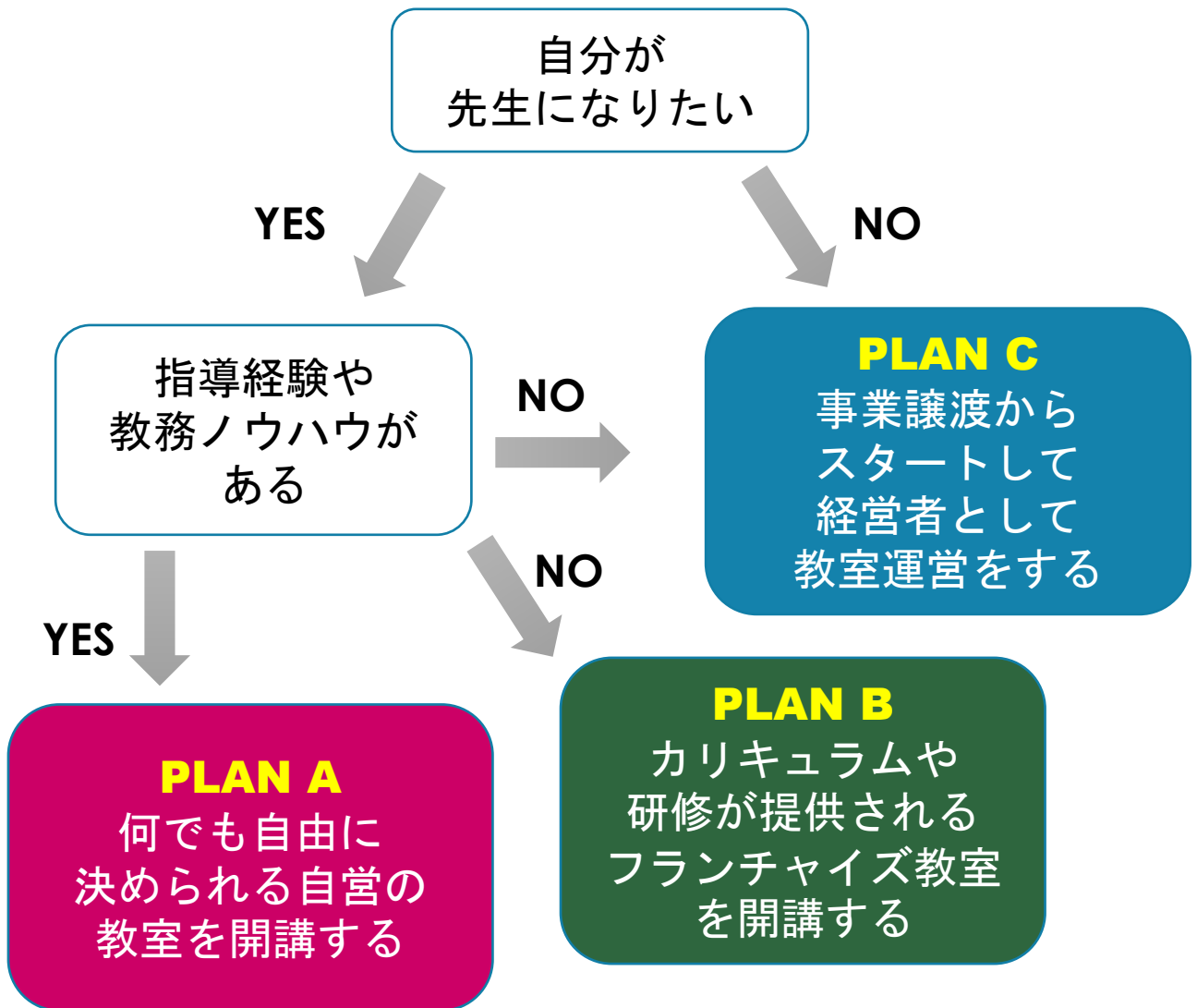
今後は、英語に限らず、同じように子供たちの育成に力を入れた
いと願うみなさんに私の経験を共有したいと思っています。

あなたはどのタイプ？

まずは何を教えたいか(英語？算数？国語？運動？)を決めます。
教室の開講方法は大きく分けて3つあります。

1. 自営の教室開講
2. フランチャイズの教室開講
3. 事業譲渡でビジネスを引き継ぎ、教室開講

以下の考え方で方針を決めることが多いです。



注意点：

- (1) 多くのフランチャイズ教室の契約は、フランチャイズ契約終了後、その後の活動を数年は制限する契約になっています。いずれは自営教室としたい場合は、例えば引っ越して自営教室とするのかなど、契約を考慮した未来図を描く必要があります。
- (2) 自分が先生にならない運用の場合は、講師を採用して経営者として管理業務を行うこととなります。講師の指導の質の管理をどうするか検討する必要があります。

教室開講までの道のり

形式決定

- ・どんな内容を教える教室にするかの判断材料を集めるために、フランチャイズ教室説明会や事業譲渡案件をリサーチして情報収集しましょう。
- ・自営かフランチャイズかをまずは決めます。

場所と設備

- ・フランチャイズの場合は制約があるケースも。
- ・自営の場合は競合の立地、広さ、家賃から総合的に判断します。家賃のかからない自宅や安い会議室を選択する方が多いです。事業譲渡案件なら収益状況を確認しましょう。設備や備品も譲渡してもらうのが楽です。

主な教材決定

- ・フランチャイズの場合は提供される内容に加えて何か用意したいかやそれが可能かを確認します。
- ・自営の場合は自分で教科書を選定し、追加で教材を作るか、購入するか判断します。教材作成経験がない場合は購入がおすすめ。

契約書準備

- ・事業譲渡の場合は、まずは元の教室との契約合意。
- ・教室名と価格(入会金、教材費、月謝)を決め、利用者向けの契約書や規約を用意します。
- ・月謝支払い方を決め(銀行振り込みやクレジットカード決済)、決済代講業者とも契約します。

人材採用

- ・自分一人で経営から指導を行う場合を除き、必要な人材を採用をしましょう。教室コンセプトと規模により必要な役割や人数が異なります。
- ・採用後の人材育成は案外手がかかります。OJTで育成。

告知宣伝

- ・看板・のぼりを作り、教室に設置します。
- ・地域の方に知ってもらうように告知をします。チラシ、ウェブ宣伝に加えて、できるだけ多くの広告費のかからない媒体へ情報掲載しましょう。

体験レッスンで規約や申込書を提示し、教室、先生、レッスン内容の アピールをします。最初の生徒さんが入会したらいよいよスタート！入会者を増やして教室を軌道にのせましょう



各ステップにおける注意点

・フランチャイズ教室について

フランチャイズ教室の最大のメリットは自分で準備するものが少ない点にあります。教材や教案が準備されますし、宣伝用のツールも購入可能ですので、自分でデザインから発注する必要はありません。

デメリットはロイヤリティを取られることと、自由度が少ないことです。多くの教室では他社の教材を活用することは許されず、また教室を閉鎖したら当面別の形で教室を開けません。一度始めると辞めづらいのが最大のデメリットです。

・自営教室について

自営の教室は全てが自由なので、理想の教室を作れます。その分、自分でやらなくてはいけないことが多く、立ち上げ時は多少の経費がかかります。例えば、教室のロゴマークを作ったり、教室のチラシデザインをお願いしたり。自分でできる方は対して大変ではないかもしれませんが、外注する場合はその外注方法すらわからないという方もいらっしゃいます。

とはいえ、立ち上げ時にいろいろな相談ができる「先輩」がいれば、自営でスタートできる人がほとんどです。自分の理想的な教室を作りたい場合は、圧倒的に自営がおすすめです。今では事業譲渡により自営教室(法人運営含む)をすることが簡単にできますので、それも一つのオプションと考えましょう。

→ 自営教室を運営したいと決まった方の支援をしておりますので、お気軽にご相談ください。

各ステップにおける注意点

・場所の決定

個人事業主による小規模の教室の場合、多くの方が自宅でレッスンを始めます。これは、経費が最も少なくて済む方法です。家の中でも小さな「教室用スペース」を捻出できる場合はこの形でスタートし、生徒数が増えてから教室を借りることを検討するとよいでしょう。

しかし、自宅で教室を開ける環境にない方や法人として運営したい場合は最初から教室を借りましょう。Learning Gardenも教室を借りての運営でスタートしました。教室を借りる場合は以下の3つの方法があります。

1. 賃貸物件を探す

最初から大きな経費がかかってしまうことにはなりますが、それなりの人数を最初から集められそうな場合は教室を持ったほうが集客のためのイベントも自由に行え、すぐに本格的に運営をスタートできます。

2. 時間貸し物件を探す（貸し会議室・レンタルスペース）

今では貸し会議室や多くのレンタルスペースがありますので適切な広さ、立地、価格の場所を探しましょう。

私は[Spacemarket](#)を活用することがあります。ディメリットは備品を毎回持っていく必要があること。保管サービスがある場所がおすすめです。

3. 他者と場所をシェアする

Learning Gardenはこの形で、幼児教室さんと一緒に曜日別に場所を使うことを選択しました。

メリットは賃貸コストダウンと荷物を置きっぱなしにできることですが、シェア相手とのやりくりが必要です。

→ 自宅教室ではなく、他の場所での教室運営をしたい場合は、レンタルできる場所を探して相場を確認しましょう。教室費が一番大きな経費になります。

各ステップにおける注意点

・主な教材とカリキュラムの決定

多くの方がカリキュラム選定に自信がないため、フランチャイズ教室を選ぶようです。ご自身の理想とするカリキュラムが組み込まれているフランチャイズサービスが見つければ、それが最も手のかからない開講方法でしょう。

しかし、せっかくやるなら自分がいいと思ったものだけをたくさん集めて、オリジナルカリキュラムを作りたい！と思うなら、以下に留意して主教材を決めましょう。

1. 講師用ツールが提供される教材？
市販の教材は講師用ツール(指導に使う付属品など)が豊富なものとそうでないものの差が激しいです。十分なリソースが提供されているものが使いやすいです。
2. 数年分のコンテンツがある？
教室運営を成功させるためには、学習成果を出し、教室に残ってもらい、継続してもらうことが大切です。そのため、統一したカリキュラムで積み重ね式になっているものがおすすめです。
3. 生徒に、自分の思い描く力が付きそう？
どのような目的でレッスンを提供したいのかに合った教材を選ばないといけません。例えば、英語の4技能を伸ばしたいなら4技能のアクティビティが含まれていますか？知育で空間認識能力を高めたいなら展開図や立体的な教材は含まれていますか？欠けているコンテンツは作成するか購入するか判断しましょう。

→ 事例：

子供向け英語教室Learning Gardenではフォニックス教材が不足していたため、オリジナルで作りました。

YouTubeで公開中です [>> こちらをクリック](#)

こういった制作ができる人材を採用すればカリキュラムの自由度が増します。

各ステップにおける注意点

・支払い方法や契約書の決定

支払い方法は銀行振込かカード決済といった、保護者が責任をもって行う方法を選択しましょう。生徒が月謝をなくしてしまったというトラブルや、お月謝を回収できずにレッスンに参加されるというトラブルを防止するためには自動引き落としや自動クレジットカード決済を準備することが重要です。

サービス例

<銀行系>

- ・ ZEUS
- ・ Robot Payment など

<クレジットカード系>

- ・ Paypal
- ・ Square
- ・ Stripe など

Learning Gardenではクレジットカード決済を選択し、上記の全てのアカウントがありますが、Squareをメインに使っています。とても活用しやすいです。追加請求も簡単にでき、登録済みクレジットカードで確実に回収できます。

決済方法や決済費、費用などを決めたら**レッスンの受講規約を必ず準備しましょう**。契約書を準備し、弁護士に確認をしてもらうと安心です。弁護士費用は10万円ほどかかるかもしれません。すでに確認済みのものをテンプレートとして活用する方法もあります。

→開業サポートサービスではLearning Gardenの契約書を共有します。弁護士確認済の内容です。雛形としてご活用可能です。

各ステップにおける注意点

・告知や宣伝、集客

一番効果的でコストがかからないのは口コミです。

今の時代はウェブサイト集客も大切です。ウェブサイトを作り、検索されやすいようにしましょう。本格的なウェブサイトを作りたい場合は外注するといいいでしょう。コストを抑えて自分でサイトを作るにはWixが便利です。[Learning Gardenのウェブサイト](#)はWixで作り込んでいます。

ウェブサイトを作ったら、そのウェブサイトを無料広告媒体に掲載してもらいましょう。無料広告媒体については、[こちらのコミュニティ](#) (←クリック ※開業サポートサービスをご受講され、英語教室を開講した場合は、こちらのコミュニティの有料エリアも活用できるようになります。)で説明しています。「For Teachers: 集客、どうしていますか？」をご視聴ください。いくつも無料媒体があります。

Googleの有料広告を出すと、ウェブサイトで検索時に表示されるようになります。月々1万円程度でも効果があります。私の教室のウェブサイト経由のお問い合わせはGoogle検索で広告が出てため見つかったというのが100%ですので、なんとか費用を捻出して有料広告も出すことをおすすめします。

ウェブ周りが整ったら、リアルな広告グッズも作りましょう。看板やのぼり、チラシなどを用意するといいいでしょう。地域のイベントでチラシ配りができると教室の認知度があがりますよ。

→開業サポートサービスではWixを活用したWebsite制作の基礎をお伝えしています。安くウェブサイトを立ち上げ、素人でもある程度の内容が作れます。

各ステップにおける注意点

・体験レッスン→入会へ！

お問い合わせが入ったら、体験レッスンを行いましょう。先生にとって、この体験レッスンの目的は2つ。

1. レベルチェック
2. ほしい生徒さんか、相性を確認

レベルチェックはどのコースに入ってもらおうかのために必要な判断です。レベルがわかるような体験レッスン案を作っておく必要があります。各コースの内容を少しずつ提示してもよいでしょう。

体験レッスンに生徒がくると誰もがうれしいものです。**しかし、全ての生徒さんを受け入れることはしない**ほうがあとあとのトラブルを避けることにつながります。注意が聞けず、あまりに落ち着きがないお子さんではありませんか？例えば、私の教室には机に堂々と落書きをし、勝手に教室無いのものを触ったり、机に座れないお子さんがいらっしやいました。その子がクラスに入るとどうなるかを想像すると、他の生徒への悪影響があるとわかります。帰っていただきました。

お子さんだけでなく、保護者との会話でもご家庭の方針と教室の方針が合うかを確認しましょう。私の教室では宿題を出し、やってくる前提でカリキュラムが進みます。「他の習い事で忙しいので宿題はできません」というご家庭も入会をご遠慮いただいています。体験レッスンは、これから場合によっては10年以上お付き合いをするご家庭とのお見合いです。

お見合いが成立したら、入会！その生徒を大事にしましょう。口コミでどんどん生徒が増えるはずです。

→開業サポートサービスでは見栄えのよい体験レッスンの組み方の助言を行っています。

FAQ

Q. 江藤さんについてもっと知る方法はありますか。

以下を情報収集にお役立てください！

YouTubeチャンネル『[マウイと英語を学ぼう](#)』でバイリンガル子育てについてお話をしています。主に日本で英語に取り組む保護者向けの内容になっていますが、帰国子女受験、英語中学受験などについても取り上げます。日本で重要視される英検に関する情報もたくさん提示していきます。どのような思想なのかや、どんな雰囲気なのか、どのような情報発信をみなさんにして役立てていただきたいと考えているかのご参考になさってください。

『[英語に強い子の育て方](#)』は日本で英語に強い子を育てるノウハウを伝えるための本です。母親として、そして教室長としてどのように考え、どのように英語カリキュラムを作って提供してきたかをご理解いただけたらと思います。

また、一般の保護者向けにはLINEのオープンチャット『子供の英語どうしよう？』でお悩み相談にもなっています。こちらからその内容をご覧ください。どのように回答しているかをご覧ください。ただ、私の考え方が「好きか嫌いか」の判断がつくと思います。



※オレンジの字をクリックしてください。URLが開けます。

Q. 江藤さんから学ぶメリットは何ですか？

◆ビジネス力

私はベンチャー企業と大手企業(楽天)で子供向け英語スクール事業を立ち上げたことがありますので、大手のビジネスの立ち上げ方もわかりますし、アルクで教務主任をしていたことから、フランチャイズビジネスについても理解しています(アルクはKiddyCat英語教室というフランチャイズ教室をやっています)。自分の教室も立ち上げていることから、自営の教室の運営方法も理解しています。様々な選択肢についてお伝えすることができると思います。

◆トレーナー経験

小学校英語必修化の議論がされていた時期は日本全国の教育委員会に向けた研修会を担当していました。また、アルクの児童英語教師養成講座では今でも私が書いたテキストと出演したDVDが販売されています。今では児童英語教師向けのオンラインコミュニティも運営しており、豊富なトレーナー経験があります。

◆指導力

カリフォルニア州の小中高の教員資格を持ち、コロンビア大学大学院で英語教授法の修士課程を修了しております。論文も複数書いており、英語教育に関する知見が十分あります。専門は英語スピーキングテストとカリキュラム構築なので、成果を出す英語教室のカリキュラム作りのアドバイスが可能です。「カリキュラム構築」の知識は英語以外の分野にも応用できます。

上記のようにバランスよくいろいろな知識や経験がある人は少ないと自負しています。著者としても活動をしているため、将来、本と一緒に出す機会もあるかもしれません。



アメリカでネイティブの子供たちに指導する力もあります。

Invitation

個別相談

- ・私は3回も教室の開講→閉講を経験し、教室形式は講師派遣型、通塾型、オンライン特化型の教室運営と異なるノウハウをもっています。そのうえ、事業譲渡も経験しています。
- ・フランチャイズ教室の先生方も参加されている児童英語教師のためのコミュニティ運営をしています。そのため、フランチャイズの先生方の悩みに日頃から対応しております。つまり、フランチャイズ教室のメリットもデメリットもよく把握しています。
- ・英語のみならず、英語「で」プログラミングを学ぶプログラミング教室も運営していましたので英語以外の教室についても理解があります。

教室を開講したいあなたが、これからすべきことを整理するお手伝いをしています。江藤友佳のこれまでの経験に基づくアドバイスを受けませんか？こちらの[予約サイト](#)からぜひZoom上での個別相談のご予約をしてください！



初回限定

55,000円(税込み)/50分 → 11,000円(税込み)/50分

※2回目以降のご相談は定価にて承ります。

質問を取りまとめてしっかりご準備いただくことで初回の50分間を有効活用してくださいね。

Message

私は、子供たちに英語を教えることをとおして「グローバル人材を育たい！」という強い思いがあり、英語教室の運営を始めました。

子供の教育に関わる仕事はとてもやりがいのある仕事です。多くの方々がセカンドキャリアとしてその道を選択されている日本の未来は明るいと思っています。しかし、教育ビジネスはやり方を間違えるとボランティアのようになってしまい、ビジネスとして成立しない「稼げない仕事」になりがちです。これは公教育が無料なので、保護者の一部は「教育は無料で授受できるものである」と考えているためです。

相性のよいご家庭と一緒にお子さんを育てていけるように、教室の立ち上げ時のコンセプトを熟考してください。世の中に貢献できる自信を持てる仕事をしながらご自身の人生も豊かになるように一緒にがんばってまいりましょう。応援しています。

*Best wishes,
Yuka ETO*