



小学校設立に伴う総合支援のご提案 (市場調査編)



株式会社ソファア
CESソリューション事業部

I-1. 調査の狙い

□調査の主旨

本調査及び提案は、新設小学校設立の可否判断を行い、市場特性を踏まえたビジョンを構築することを目的としています。

□調査のポイント

本調査は以下の点に留意しながら作業を進めていきます。

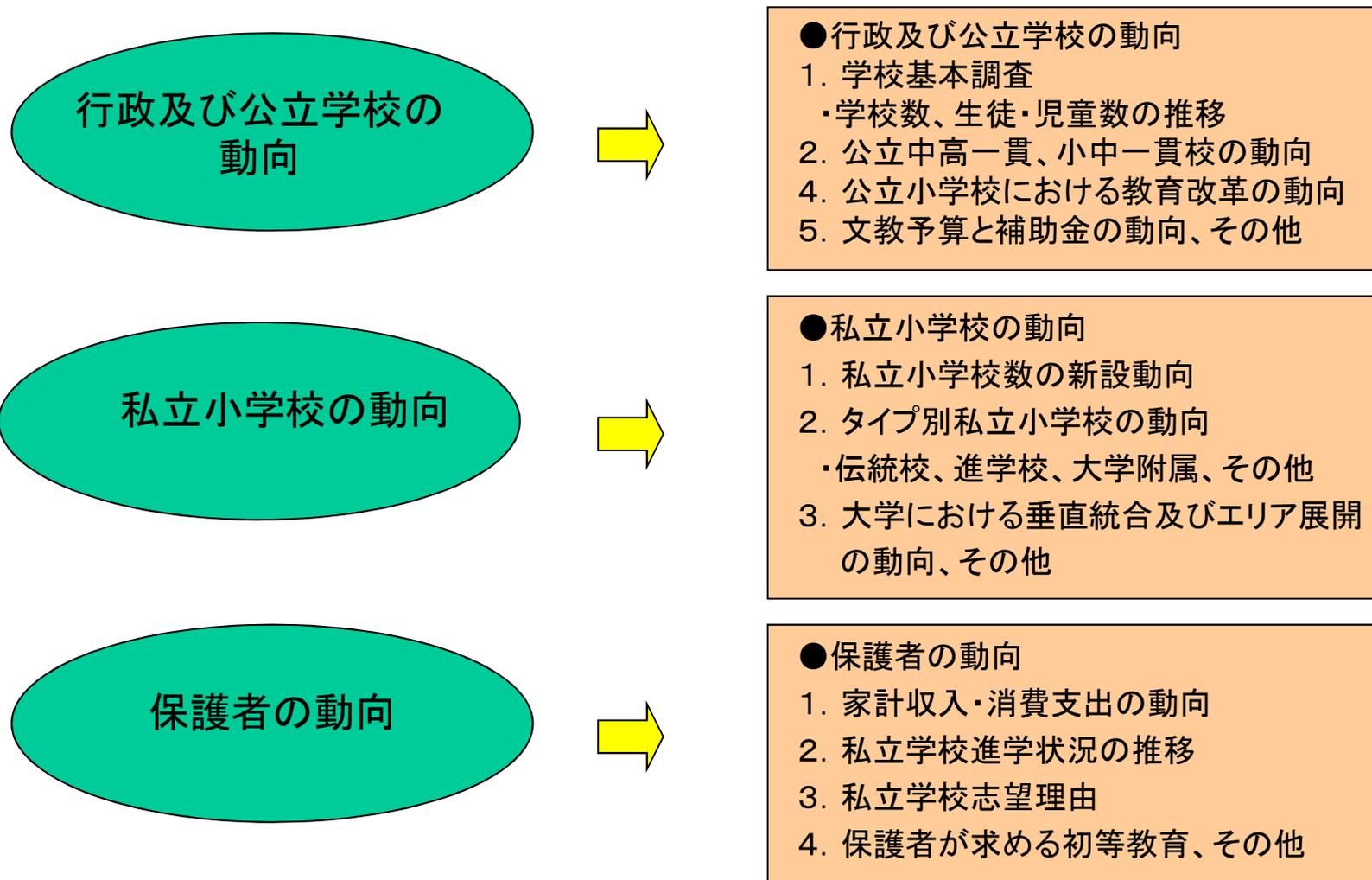
- ①当該地区における私立小学校に対するニーズ(共学校、男子校、女子校、一貫教育重視校、受験重視校、その他の条件)
- ②ニーズの高い私立小学校にみられる要素・特徴
- ③規模(クラス数や定員など)と求められる小学校像
- ④規模の違いによるニーズの変化
- ⑤入学志願者を増やすしかけづくりとそれにより見込める志願者数(スクールバスで在学する児童を送迎する、など)
- ⑥2クラス、3クラスを想定したときの開設予算額

□調査の組み立て

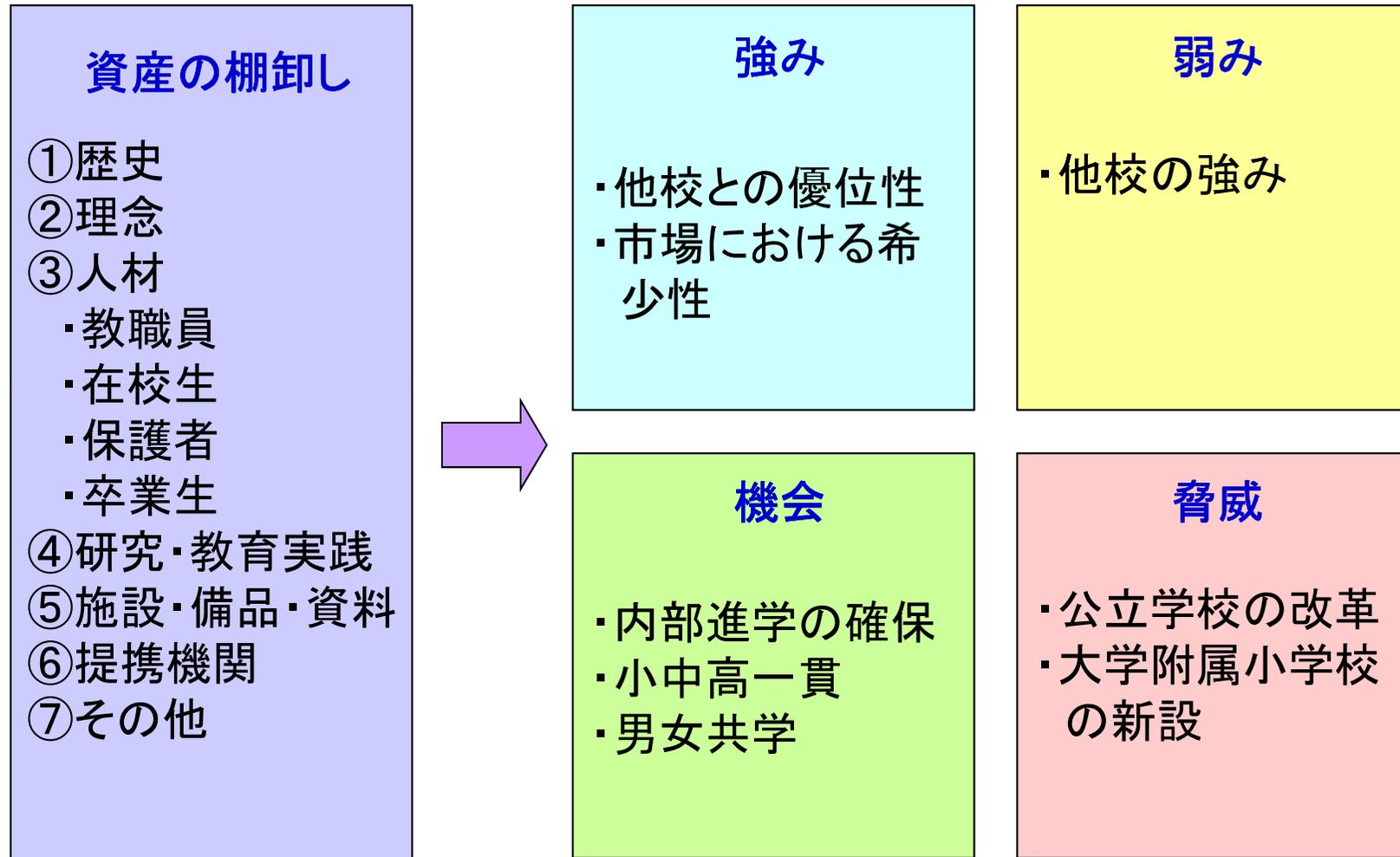
- ①弊社にて想定しうる小学校設立パターンの仮説を策定します。
- ②仮説に基づいて静態資料分析、ヒアリング、アンケート等を通じて仮説を検証します。
- ③検証した結果と競合分析を通じて、差別化戦略を構築します。
- ④差別化戦略に基づいた事業計画・カリキュラム編成・投資計画を具体的に作成します。
- ⑤今回、提案する内容は上記の内容を基に「市場調査編」と「事業計画編」の二部構成となっています。

Ⅱ-1. マクロ分析

文献調査、ヒアリング調査を通じて内外の資料・データ・事例等を収集してマクロな動きを把握します。

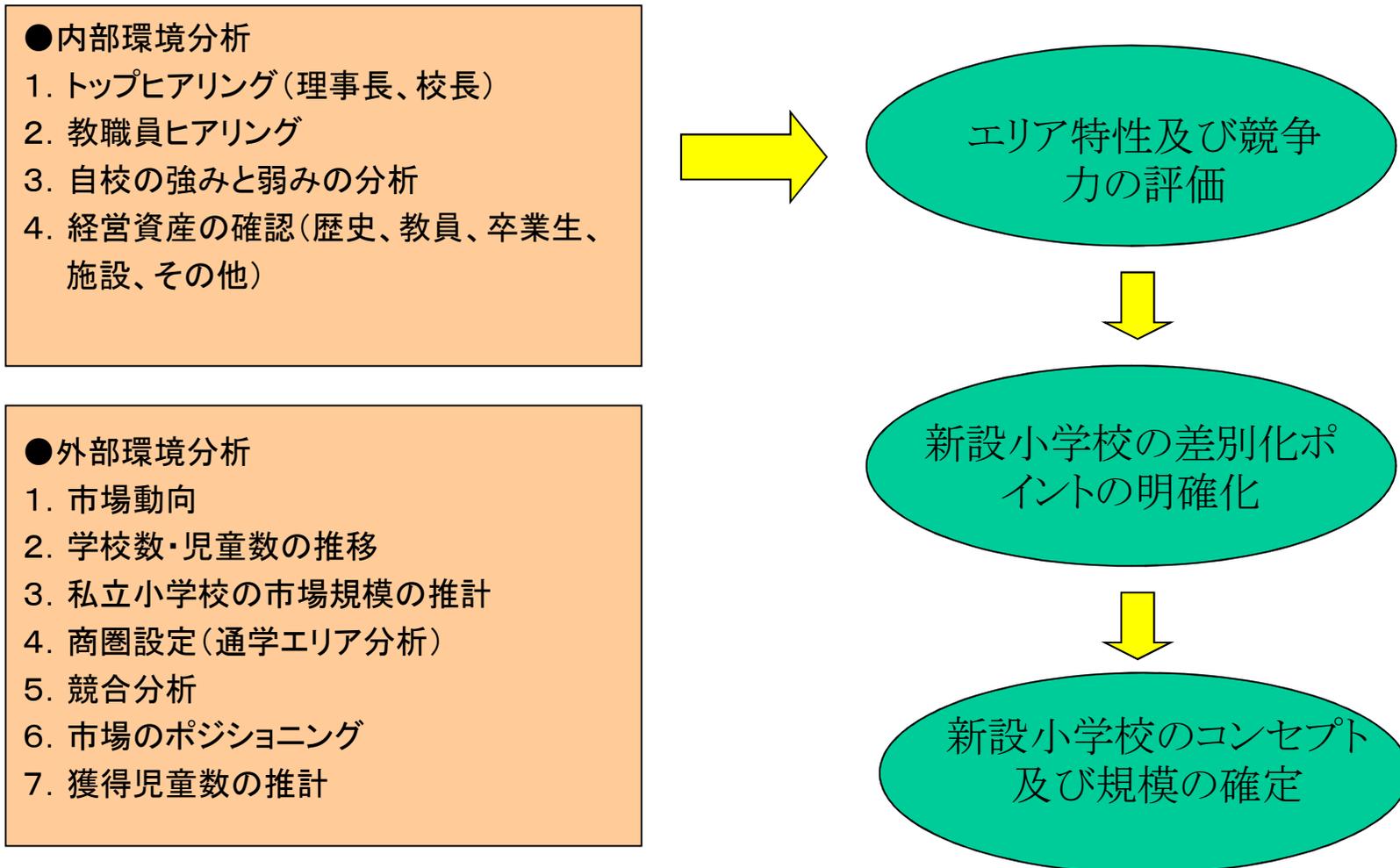


Ⅱ—2. SWOT分析



Ⅱ-3. 市場調査

内部環境と外部環境の双方を調査することによって、新設小学校のポジショニングを明確にします。



■エリア特性の把握

対象エリア(通学時間30分～1時間以内)内の潜在児童数、世帯年収などのジオグラフィックデータによる可視化並びにポテンシャルの把握。

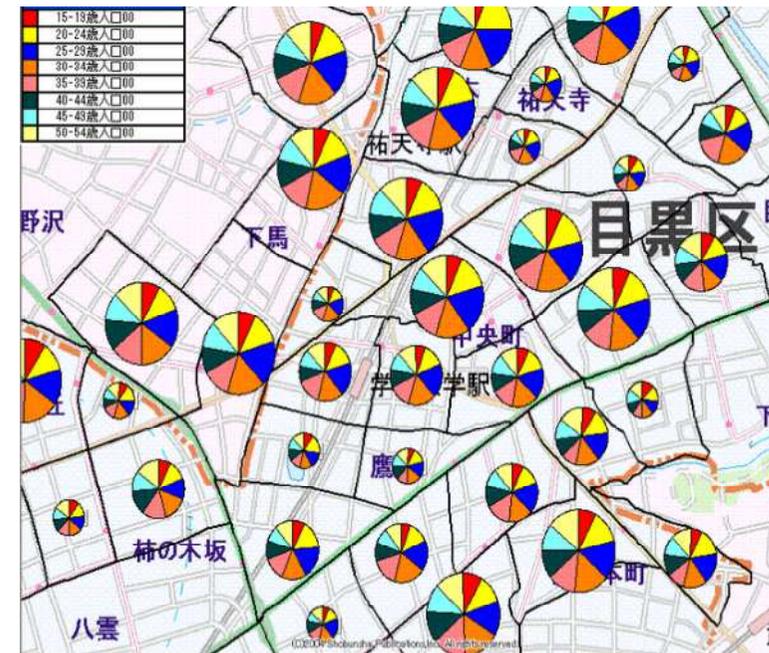
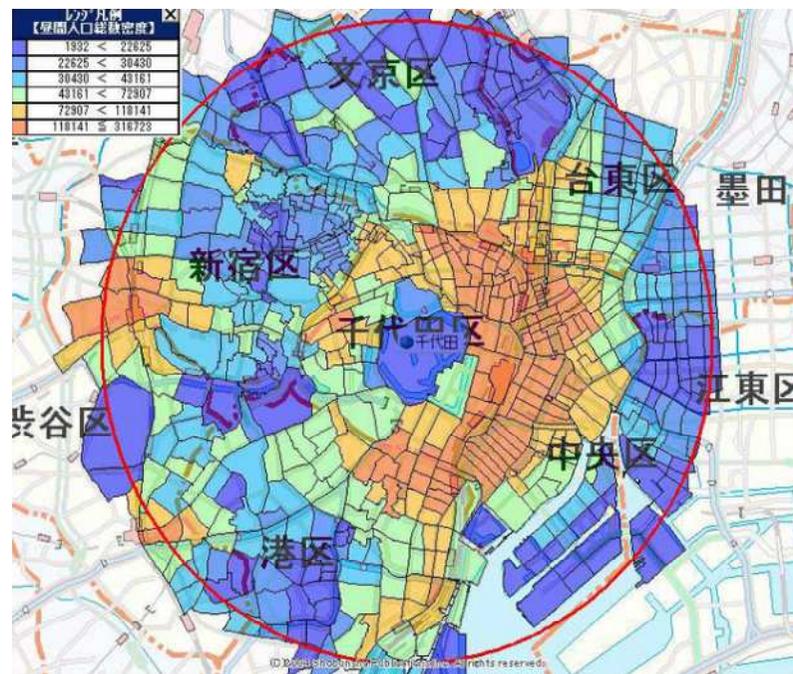
＜項目例＞

年齢別人口

対象年齢児童人口(男女別)

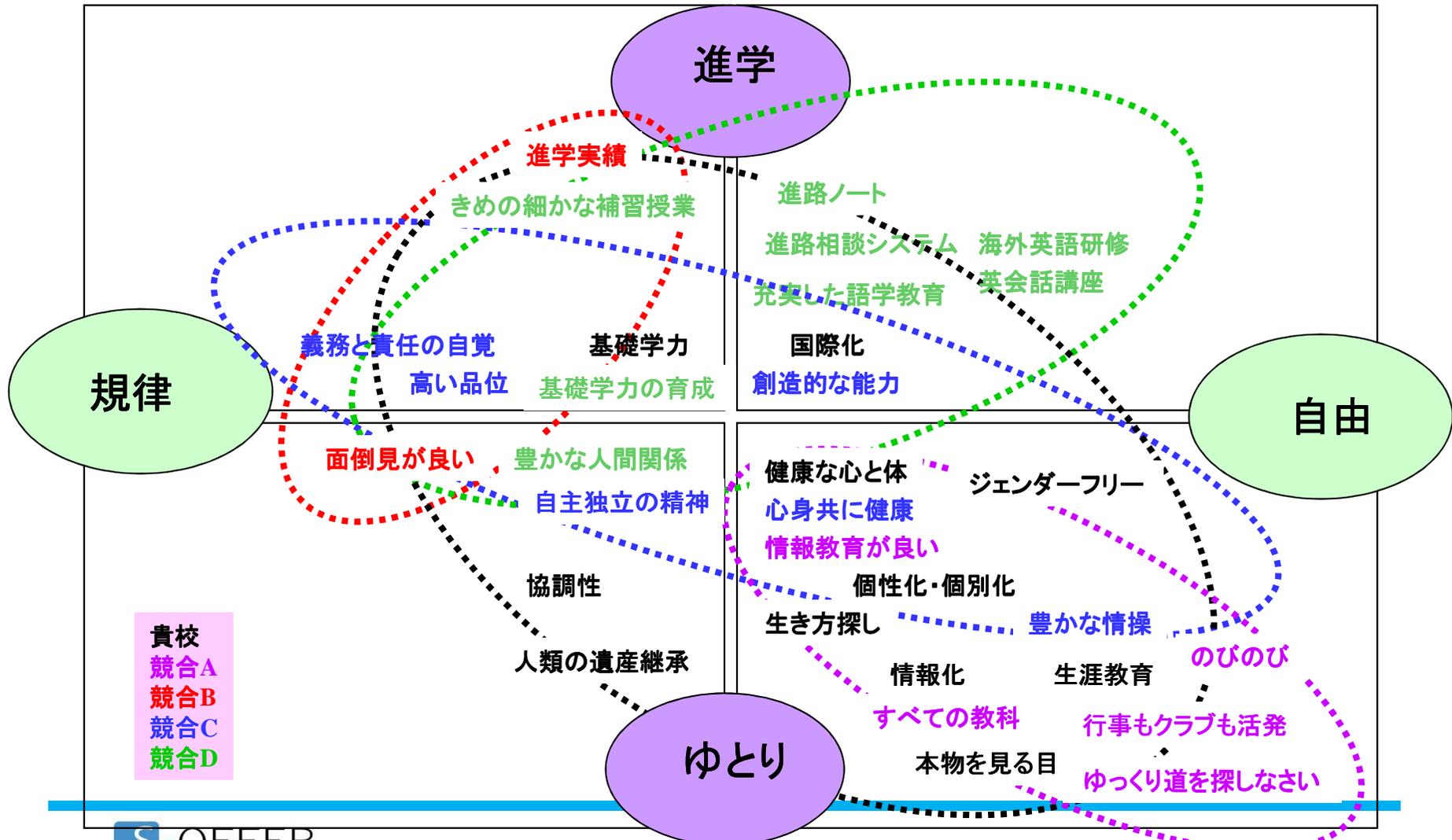
世帯年収

近隣学校データ



■優位性確保の視点・・・競合分析

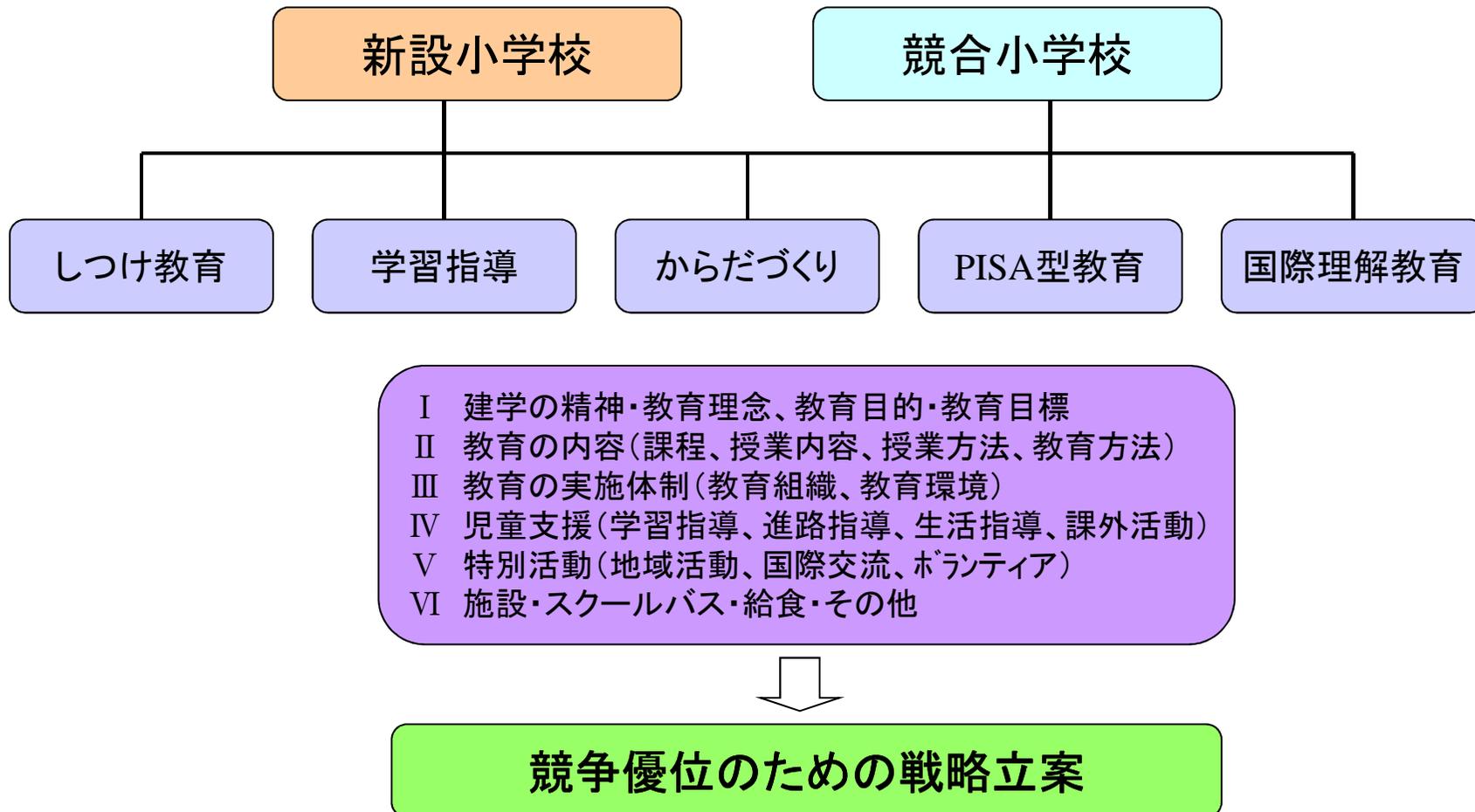
市場において、競合校と何が同じで何が異なるのかを明確にするため、
下図のフォーマットを軸にヒアリング調査を行います。



Ⅱ-4. 3C分析

商圈内における小学校に対して、下記のような評価項目に沿って調査分析をします。

本校及び競合他校の強みと弱みを明確にすることによって、差別化の方向性及び課題の明確化を行います。



Ⅲ. 訪問会議の回数と内容案 (プロジェクトの進行により変更の場合もあります)

回数	段階	内容
第1回	■診断	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト進行に関する詳細決定 ・貴校の現状に関するヒアリング、貴校データの収集 ・貴校のビジョンに関する確認
第2回	■マクロ分析及びSWOT分析の報告	<ul style="list-style-type: none"> ・私立小学校の動向 ・貴校の強みと弱みの分析 ・競合他校との競争力比較
第3回	■市場調査	<ul style="list-style-type: none"> ・塾ヒアリングの結果分析 ・競合他校と貴校の市場ポジショニング ・私立小学校の市場規模と貴校の想定獲得児童数の推計
第4回	■市場優位戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> ・商圈特性の分析 ・想定ターゲットの設定 ・訴求ポイントの明確化と募集戦略の構築

※状況により上記の内容が同時に進行することもあります。

S-OFFER

小学校設立に伴う総合支援のご提案
(事業計画編)

S-OFFER

株式会社ソファア
CESソリューション事業部

I-1. コンサルティングの基本構造(事業計画編)

今回提案するプロジェクト(事業計画編)は下図のような流れに沿って進行していきます。

基本計画

どのような学校にするのか。新設小学校の設立趣意書及び学校概要の雛形を作成します。

教育課程

知・徳・体に加えた本校独自の教育プログラムを編成し、他校との差別化を図るものを提案します。

投資計画

新設小学校の規模を確定し、校舎・施設等の投資計画を作成。児童募集計画に基づいた投資採算を評価します。

事業計画

「学校案内」の基本事項及び消費収支・資金収支計画を立て、安全経営の方向性を提案します。

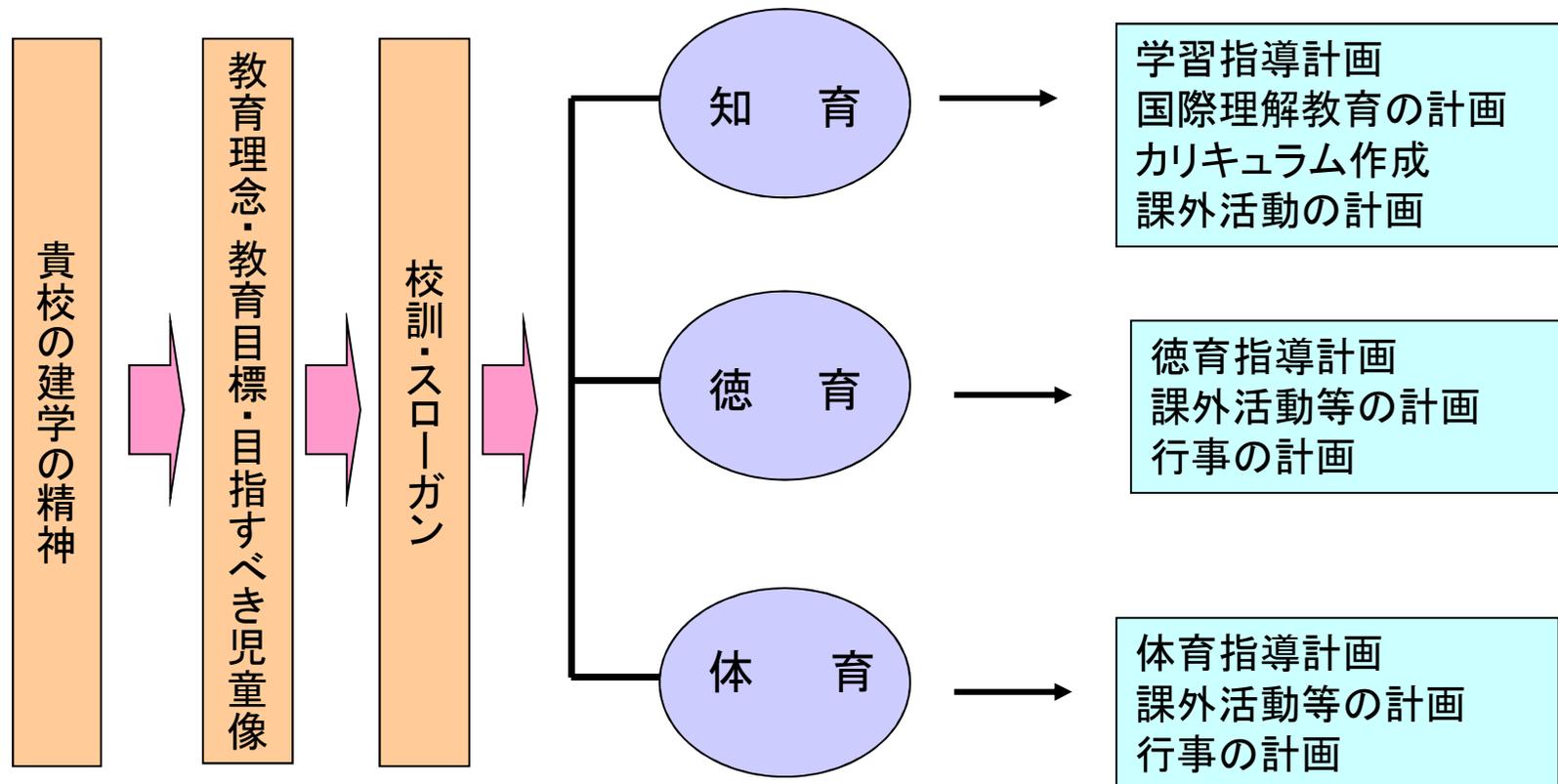
伝統を守り、発展するための安定的基盤づくり

Ⅱ-1. 新設小学校の基本構想

新設小学校のコンセプト及び基本計画内容を作成します

I. 小学校設立趣意	建学の精神・教育理念・教育目標
II. 学校の規模	定員・学級数・教職員数・校舎・運動場・他
III. 経営計画	年度目標・学年経営方針
IV. 教育課程	教育課程編成方針・教育課程・時間割例・カレンダー一例
V. 教育実践の方針	学習指導／学力向上の仕組み 生活指導／道徳教育(心得・服装・頭髪・校内生活・校外生活・交通安全対策等) 総合的な学習・特別活動(学級活動・学校行事・部活動＋α)
VI. 生徒募集計画	ターゲット、募集(告知)ツール、イベント、チャネル戦略
VII. 人材の確保と育成	管理職採用・管理職研修、教職員採用・教職員研修
VIII. リスクマネジメント	防災対策、安全対策、防犯対策、緊急連絡組織等
IX. その他	スクールバス、給食、制服、その他
X. 財務計画	投資計画、募集計画、消費収支・資金収支計画

Ⅱ-2. 教育課程の編成



Ⅱ-3. 投資計画

■施設・設備

1. 基本構想

- ①基本方針の決定
- ②事例研究
- ③基本機能(学習、生活、コミュニケーション、情報収集・発信、地域との融合、環境、その他)

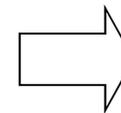
2. 建物・施設・設備の概要

- ①校舎・教室・音楽室・保健室・図書室・会議室・職員室・自習室・その他
- ②校地
- ③施設(体育館、運動場、プール、食堂、その他)
- ④設備(学習、課外活動、アメニティ、その他)
- ⑤備品
- ⑥安全設備
- ⑦その他

3. 外溝・その他

■人員計画

1. 教員(常勤・非常勤)
2. 職員(常勤・パート)



内容・規模の確定



投資金額の試算



概算投資金額の確定



人員規模の確定



収支・資金・投資計画



財務戦略の構築

Ⅱ-4. 事業計画策定の作業内容

下記の作業内容を通じて事業計画を策定していきます。

作業内容

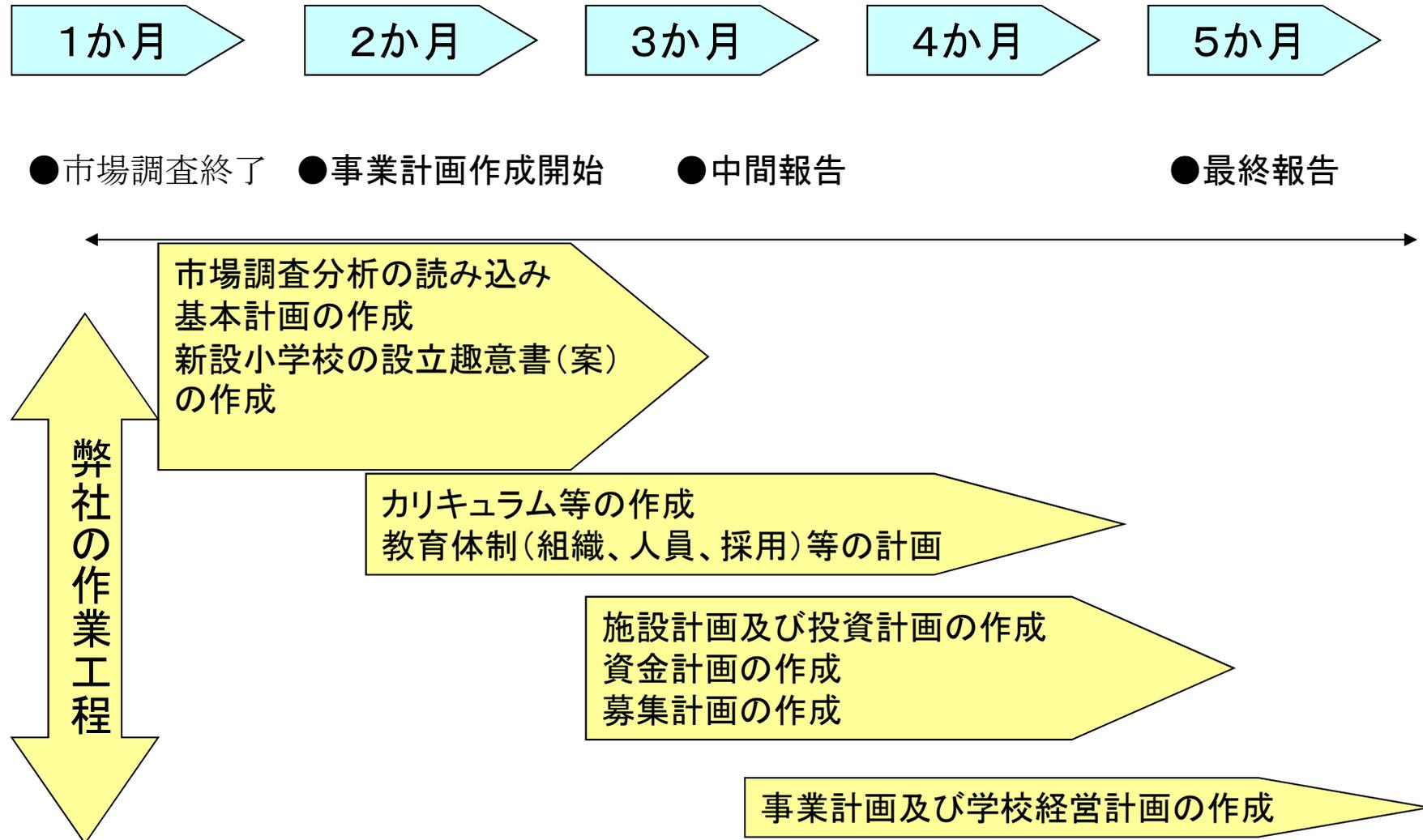
1. 建学の精神の確認
 - ・歴史の確認と共有化
2. 教育目標の確認
 - ・どのような生徒を募集し、育成するのか
3. 自校の強みと弱みの分析
 - ・市場ポジショニングの明確化
 - ・他校との差別化
4. カリキュラムの構築
 - ・教育課程の編成(基礎学力、英語教育、他)
 - ・しつけ教育、生活習慣の確立
 - ・からだづくり、その他
5. 人事・組織体制の整備
 - ・学校運営体制
 - ・人員計画
 - ・組織機能の明確化(校務分掌)
6. 募集・広報体制の整備
 - ・募集計画と予算および人員体制
7. 施設・設備計画の策定
 - ・投資計画



事業計画の策定

1. 小学校設立の趣旨
 - ・設立の背景と理由
 - ・新設小学校の特徴
2. 教育理念及び教育目標
 - ・教育理念、教育目標、教育方針
3. 目指すべき児童像
 - ・自校の特性の明確化
4. 教育課程
 - ・カリキュラムと授業計画
5. 特別活動と行事計画
 - ・課外活動
 - ・年間行事計画
6. 組織体制
 - ・校務分掌
7. 予算計画
 - ・消費収支計画
 - ・資金収支計画

■スケジュール概要



Ⅲ. 訪問会議の回数と内容案 (プロジェクトの進行により変更の場合もあります)

回数	段階	内容
第1回	■基本計画の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・市場調査結果を踏まえて、新設小学校に関する基本計画の確認 ・想定する児童像 ・目指すべき学校経営の概要 ・他校との差別化及び学園内におけるポジショニングの明確化
第2回	■教育課程の編成	<ul style="list-style-type: none"> ・学習力向上の施策とカリキュラム編成 ・しつけ、心の教育の施策 ・国際理解教育(英語)の施策とカリキュラム編成 ・総合学習(問題解決能力)の施策とカリキュラム編成 ・学校行事等の施策
第3回	■投資計画の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・学校規模の確定(定員、校舎、校地、施設、設備、その他) ・投資計画及び資金計画の作成 ・募集計画及び人員計画の作成
第4回	■事業計画の確認	<ul style="list-style-type: none"> ・学校基本計画の確認 ・想定規模と獲得児童数の確認 ・運営組織体制及び人員の確認 ・消費収支及び資金収支計画の策定

※状況により上記の内容が同時に進行することもあります。

弊社CESソリューション事業部ならびに本資料に関するお問い合わせは下記までお願いします。

本資料を複製したり第三者に提供される場合には、事前にご連絡ください。

お問い合わせ： 株式会社ソファア

CESソリューション事業部

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-18-1 TOMOEビル5階

TEL:03-6820-0056 FAX:03-5348-0207

<http://www.s-offer.co.jp>