

I ビジネスプラン：アウトライン

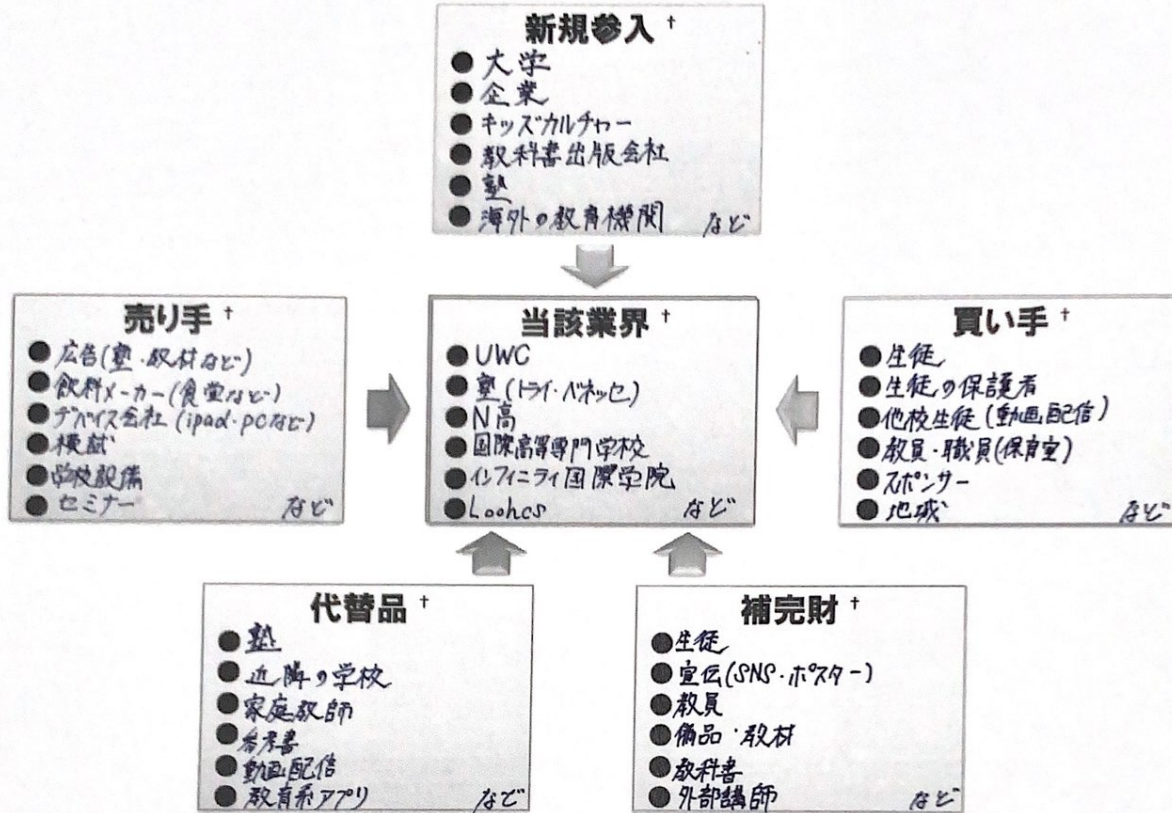
ビジネスプラン名*		出る杭は引、出ない杭も引 志伸はす教員！									
概要		<p>「出る杭は打たれる」という言葉があるが、風力が弱み妨げ、石へ徹へと叩き返すのではなく、出る杭はさらにその才能と伸ばし、引き抜いて、次のステージへ羽ばたかせるアシストをする。また、出ない杭も引き伸ばし、さらに良い方向へアシストする学校教育を行う。そして、全ての生徒が毎日通いたい、自分学びたいと思える学校にするためにシメンタ、LGBTQ+、個性と尊重し合う環境をつくり、体験学習に力を入れていく。科目においては、生徒の学びたいことに制限をフリーない。例えば、英語以外の外国語も学べる環境を作ったり、文理の壁を超えた教育を行えるように、生徒自身の興味を見つめる。</p>									
特徴・価値	革新性 独自性	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部講師を招き、特別講座を多く行なう。</li> <li>卒業以外の制服着用と義務はない。</li> <li>他国からの留学生を受け入れる。</li> <li>飛び級、自主留年、フレックスル、ボランティア追加教育を取り入れる。</li> </ul>					<ul style="list-style-type: none"> <li>時代に合わせて、AIなどを活用し、教師の負担を減らす。</li> <li>学期制で授業選択をできるようにする。</li> <li>一つの場所に留まらずに複数学校を作る。</li> <li>企業とコラボして、職業体験を行う。</li> </ul>				
	成長性 発展性	<p>基本の収入源は授業料である。株式会社立学校にすることにより、自由にカリキュラムを組む、環境、社会、企業統治に力を入れることにより投資家からのESG投資獲得を狙う。PEインフラメントで長期的資産運用をする事により、最良の教育を提供するための財源を確保する。地方に複数の学校を作り、大学のキャンパスのようなもの利用者を増やす。さらに、生徒が学校を通して自分の作りたいものを作り、その収入は学校をより良くするために使うシステムを作る。</p>									
	社会性	<p>企業とコラボして、職業体験を行うことにより、信用を得たり、門を叩いて、地域と交流、ボランティアなどをとする。また地方に学校を作った際に、伝統文化の学習をすることにより、地域に貢献することができる。また外部講師との繋がりが社会性につながると思える。そして、国内大のみに留まらずに海外でも活動を行い生徒の視野を広げる。このように次第に輪を広げ、社会に認められる学校へ</p>									
解決・改善できる 問題・課題		<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒同士の「自由」における価値観の衝突時の対処法 →カウンセラーの設置とお互いを理解し合える授業を行う。</li> <li>学校を作る前の資金調達について →前提として、教育系の会社と立ち上げて、資金調達を行ってから、信用を得ていく。</li> <li>教員の負担について →AIや動画に授業を任せ、人にしかできないものに、教員が向き合うことにより、教員の労働問題については解決される。</li> </ul>									

\* ビジネスプラン名は 30 文字以内で記入

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を

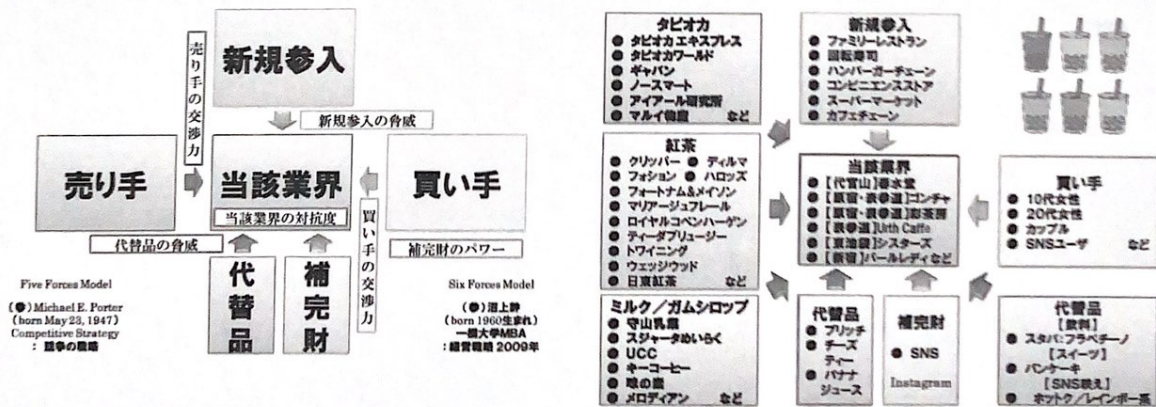
II ビジネスプラン：経営戦略

<p>必要な経営資源 (ヒト・モノ・カネ・ 情報等)</p>	<p>&lt;ヒト&gt;教職員・外部講師・株式会社員 &lt;モノ&gt;学校設備・教材・授業・教育・ネット環境。 &lt;カネ&gt;行政コスト(人件費・エネ代・機材料・保険料・施設費)など(現金流入と常に確認) &lt;情報&gt;生徒・教員情報・地域等、コミュニティの連携・潜在的な生徒の情報の質・引出し等。 &lt;時間&gt;教育系企業設立・資金獲得・学校設立・教職員生徒募集など &lt;知的財産&gt;独自のプログラム、カリキュラム、時間割、制度など</p>
<p>重要なステークホル ダーと必要なパート ナー・アライアンス</p>	<p>&lt;ステークホルダー&gt; 生徒・教職員・株主・外部講師・保護者・地域社会・卒業生・学食提供会社・飲料メーカー・ 書店・警備会社・清掃業者・他校・他校生徒・大学・中学などの意見に耳を傾け成長していく。 &lt;パートナー・アライアンス&gt; 外部講師・職場体験先・コラボレーション先企業・地域・姉妹校・提携校など数多くの特別講座 や、本格的な職場体験実現のため、複数の企業などと協力する。各方面の企業と協力 することで弱みを補い、業務拡大を目指す。</p>
<p>実現可能性・優位性</p>	<p>&lt;実現可能性&gt; 技術面・資金面・体制面と確立させ、魅力を備え実現するこゝが重要だと考えられる。まず技術面 においては、外部講師・専門家と招くことによるものとし、資金面においては、教育系企業を設立し、 資金調達を行うのが信用を得、ある程度資金を信用を得られたらこゝで学校設立に踏み切れる。 体制面においては、学習意欲が高く、好奇心旺盛な生徒と抱く若者たち、豊富な人材と、特別講座、 職場体験、病み明け自主管理制度により、生徒自身が学びたいことと自分の学び環境をつくり、一歩を踏み 出せてユニークな質の高い教員と提供できる。また、体制面において、報告等はWEBサイトなどで公開する。 &lt;優位性&gt; 設立時には、今より少子化が進んでいる事が予測されるため、誰よりも簡単に入学してできる入学時期が早く 思われるが、本校の幅広い専門性・知的欲求心の刺激・SNS等で探求し続け、AIにおける職にAIが対応する時代に なるといふことがこのことと身に付いていくことである。</p>
<p>実現に向けて考えら れる問題・課題とその 対処方法</p>	<p>・ユニークな学校であるがゆえに保護者や地域の理解が得られにくい。 →門を閉じ、カルチャースクールの開校やPTAの設立、地域との交流を通じた学習とすることにより学校と地域をつなぐ。 ・株式会社は私学財源や、税制上の措置がないため採算等が増え利用者が減る。 →株式会社立学校の利益と利用し、生徒と学校が並走し、PTAプロジェクトなどにより収入と生徒のための費料 などに当てることにより、利用者を維持することによって考えられる。 また、地域との交流や企業との交流により投資を招くこともできると考えられる。</p>
<p>サステナビリティ (継続性・持続性等)</p>	<p>少子化が進む現在において、一人一人にあつた質の高い教育が求められる。そのための環境にありと見られる 日当たりの良い校舎、太陽電池などを使い、電力費を削減する。また校舎はフレキシブルなレイアウトと提供し、地域 環境・健康を重視する。さらに自動販売機は減らし給水機を設置するなどの工夫をする。環境問題や社会問題 と授業をも取り上げるとSDGsを重視し、積極的に取り組み、柔軟に対応できるように学校自身の持続可能性と社会 とアピールする。一方で、学校内においては、生徒と教職員と主とするステークホルダーと連携し、意見を出し合いながら 新しい価値を生み出していく。さらに教職員も同じようなシナジーを生み出し、意思決定権を分散する。これにより、 双方の期待が実現される。また、資金に余裕が出れば、SNSを積極的に、海外界にも広げていくこと により、日本内だけでなく、海外にまで少子化に対処することができると考えられる。さらに動画配信サービス等海外向けの様々な 言語を通じて利用者を増やす。時にイベントを行うことにより、持続させることができる。</p>



↑ ●の事例は各項目最低1つ以上の記入で可

(参) Five Forces Model & Six Forces Model タピオカ屋ケース (小室匡史作成, 2018年)



記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

III ビジネスプラン：マーケティング

		本提案	競合 A イブニテ国際学院	競合 B 国際高等専門学校	競合 C Looh.co.jp 高専学院
STP	Segmentation 市場の分割	人口統計的区分 中高生保護者・中高生 マズ層・アップ・マズ層 国内(海外)	人口統計的区分 →本提案と同じ 心理的区分 =顧客のニーズ =グローバルな視点 リハラルアーツ LGBTQへの深い理解	人口統計的区分 →本提案と同じ 心理的区分 =顧客のニーズ =学校の特徴 留学が得意 リーディングの育成 企業や地域との連携	人口統計的区分 →本提案と同じ(国内のみ) 心理的区分 =顧客のニーズ =学校の特徴 オンライン通学が得意 リハラルアーツ クリエイティビティ
	Targeting 標的市場の選定	専門的な学習とスキル かりたい人が多くて多い人 グローバルな視点のスキル 個性と伸ばしたい人 特殊なカリキュラムに興味 ある人、文理の壁を越えたい人 積極的に挑戦したい人	体験学習、ゲスト講義と受 けたい人 国際イノベーター起業家 経営者を目指したい人 海外大学進学したい人	既大型企業から優秀な 留学がしたい人 大学でのコラボレーション活動 をしたい人 企業や地域との連携を したい人 グローバルイノベーターを目指	暗記より実力重視の教育 を受けたい人 地方留学がしたい人 リハラルアーツ教育を受けたい人 グローバルな視点とスキルを 身に付けたい人
	Positioning 位置取りの決定	学力、ポテンシャル重視の ユニークなリハラル教育 ・生徒に合わせた校則 ・学校と生徒、地域・企業 と連携 ・テクノロジーを利用した 学習・評価 ・学費が安い	柔軟な広 グローバル重視 ・先生、生徒共に教育への 積極性が高い ・旅行・留学の学習 のサポート	強い9都府県での ネットワー ・充実した設備 ・外部に開かれた ・欧米型企業 ・9年間教育	・大学入試合格を サポートする ・グローバルな ・多人数制 ・通信制 ・低学費
Marketing Mix : 4Ps & «4Cs» <sup>†</sup>	Product 商品・サービス «Customer value» <sup>†</sup> «顧客価値»	リハラルアーツ×国際教育 全日制×(家) 動画配信等のテクノロジー ・地域・企業との交流 ・生徒と共に作る活動 ・希望者の地方キャンパス	国内外のフィールドワー 海外大学進学サポート 英語トレーニング(IELTS等)	英語で学ぶ企業 5+4の9年間教育 ニューシラント留学 英語で数学・科学・工学の 授業	リハラルアーツ× グローバル教育 完全オンライン教材
	Price 価格 «Customer cost» <sup>†</sup> «顧客コスト»	《学費》 1~3年次、1300,000円 《家》 1200,000円/年	《学費》1年次、1,3520,000円 2年次、990,000円・3年次、990,000円 《研修費》 1~3年次の3年間の1年次 2,400,000円	《学費》 1・2年次の1年次、3,000,000円 3年次、250,000円 4年次、1,600,000円 5年次、1,600,000円	《学費》 1年・2年次の1年次、1,199,000円 《教材費》 1~3年次の1年次、10,780円 《家費》1年次の1年次、15,200円
	Place 流通チャネル «Convenience» <sup>†</sup> «利便性»	3年間の在学権利(他校あり) 6校までが入学までの期間 1~6ヵ月 全日制×地方キャンパス(家) 豊富でリアルな選択科目 独自のユニークなカリキュラム	3年間の在学権利 →4~6ヵ月 広域通信制×旅 英語に力を入れた教育 グローバルな視点 目標を以て学ぶ	9年間の在学権利 (高等5年+大学院4年) →10月~4ヵ月 企業制+1年制 ・大学・企業・地域との連携 ・グローバルイノベーター 9年間教育	3年間の在学権利 →10月~4ヵ月 通信制(遠くまで) 完全オンライン教材 分野横断的 生み出す力、学び力、協働 力と柔軟な教育
	Promotion 販売促進 «Communication» <sup>†</sup> «コミュニケーション»	広告媒体・ポスター ・パンフレット・ホームページ ・SNS ・中学校、地域、ポテンシャル 交流団体、外国語教室、個人 など交流して知ってもらう	SNS ウェブサイト ポスター アラブスター・インフォメーション 連携(他校・提携校)	SNS ウェブサイト ポスター 広告媒体の活用 アラブスター・インフォメーション 連携(他校・提携校)	SNS ウェブサイト ポスター ウェブサイトの活用

† 4Csの視点は未記入でも可

IV ビジネスプラン：資金計画と収支計画

起業資金	
自己資金	2,000,000,000円
公的補助金	0円
借入金	1,000,000,000円
その他資金(クラファン等)	200,000,000円
合計	3,200,000,000円

初期支出	
広告宣伝費	700,000円
設備費	100,000,000円
土地・建設費	3,000,000,000円
	円
合計	3,100,700,000円

年間収支計画		1年後	3年後	10年後
売上高		149,335,000円	434,790,000円	753,455,000円
売上原価及び販売 費・一般管理費	仕入高	100,000円	100,000円	100,000円
	人件費	80,000,000円	161,000,000円	241,500,000円
	外注費	800,000円	2400,000円	4200,000円
	地代・家賃	0円	0円	0円
	減価償却費	3,000,000円	3,000,000円	3,000,000円
	広告宣言費	700,000円	700,000円	700,000円
	その他経費	100,000円	300,000円	300,000円
	合計	84,600,000円	167,500,000円	249,800,000円
税引前当期純利益		64,725,000円	267,290,000円	503,655,000円
法人税, 住民税及び事業税		17,453,450円	37,435,300円	59,741,850円
当期純利益		47,271,550円	229,854,700円	443,913,150円

《収支計画算出根拠》 ※売上高算出の際は根拠となる顧客数・ユーザー数などを必ず記載すること

基本的 な 収入	本校生徒数・学費/人	80人・130万/人	240人・130万/人	420人・130万/人
	動画配信サービス利用者数・料金/人	(80人)・3万/人	(240人)・3万/人	(420人)・3万/人
	保育士利用者数・料金/人	20人・25万3千/人	30人・25万3千/人	35人・25万3千/人
	家利用者数・料金/人	30人・120万/人	90人・120万/人	155人・120万/人
基本的 な 人件費	教員数・労賃/人	10人・630万/人	20人・630万/人	30人・630万/人
	事務職員数・労賃/人	5人・300万/人	10人・300万/人	15人・300万/人
	外部講師・労賃/人	(40人)・5万/人	(50人)・10万/人	(50人)・15万/人

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

V ビジネスプラン：ビジネスモデル 若しくは ビジネスシステム詳細

※本ページA4一枚以内で文字・図・画像・表等何でも可能

【前提とされる教育系会社について】

〈6年3セット計画〉

0. 学生団体の立ち上げ(所属を越えた交流やボランティア活動を行う)

【学生団体確立への6年間】

1. 他団体と協力し規模を広げていく
2. キャラクター入り公式グッズを制作し、学生団体の活動で使用(宣伝効果を期待)
3. 小中学校での出前授業開催(教育ディスカッション)
4. 高校での出前授業開催(教育ディスカッション)
5. 小中学校での放課後 UNICORN 開校(高校生大学生中心だったものを小中学生が参加しやすい環境に)
6. UNICORN 生プロジェクトを本格的に(地域イベント開催等、SENTLEBER が主催する)

【塾・カルチャースクール確立への6年間】

7. 塾開校(高等部)  
(SENTLEBER の理念に基づいた教育を行い、開校時の理解、親交してもらい生徒・職員、株主等増員を目指す。)
8. UNICORN 生の入塾に期待。(当塾育ちの子供たちが、10年後の株主になることを期待)
9. 中等部へ拡大(塾生を UNICORN 会員に誘導)  
卒業生とも付かず離れずの距離を保つ(UNICORN 会員を利用)
10. 地域の歌老館での交流開地(地域に打ち解ける)
11. 中等部へ拡大(高等部から初等部まで UNICORN 会員との勉強会宿等を行い互いの興味を引く)
12. カルチャースクール開校  
(年齢層をさらに広げることで、理解者、応援者の幅を広げる。また、外部講師との繋がりを獲得する。)
13. 学校設立学区内に塾の第二校舎を立ち上げる(初等部から)(7年後の本校生徒の育成)

【学校設立への6年間】

13. 開校に向けて本格的に建設地や地域との交渉を進める
14. 教育系動画配信アプリ開発  
(塾生が主に使用し外部の学生も使用できるようにする。)
- 15~16. 学校開校までに動画配信の質を向上させ授業で活用できるものにする(外部講師との交渉を進める)  
時代に合った SENTLEBER 教育カリキュラムを確立させ次年度説明会の準備を行う
17. 塾(中等部)変革 講演会開催  
教育内容を入学前教育にシフト(3年後の入学生確保を目指す)
18. 入学生・教員 外部講師募集(塾生 塾生率・優遇)などの人員確保
19. SENTLEBER 高校創立→開校

【教職員の負担軽減と質の向上について】

<学校業務改善>

教員の残業時間は極めて深刻な状態にあるのが現状である。  
残業時間の縮小のためには業務改善が有効  
業務改善とは、業務の手順や内容そのものを見直し改善することにより、業務効率化や生産性向上を図っていく活動のこと。  
業務改善がなかなか進まない原因として  
①改善風土が根付いていない  
②業務の属人化  
③業務改善の時間がないなどが挙げられる。  
①については新しく学校を作るということなのであまり心配はない  
③については、業務が属人化することが無いようにする為にも教員の人数が少ないにも教員同士で業務内容などを共有する時間を確保することが大切になる。③の改善は②の改善に繋がる。

<学校業務改善セミナー>

教員になる人に学校業務改善セミナーを受講させる。業務改善手法の一つに PQ 分析がある。  
PQ 分析とは、下図のように日常業務にかかる時間をそれぞれ測定し、長く時間を要している業務を洗い出す分析手法です。この PQ 分析の理論背景は、「最も時間のかかっている業務ほど、業務改善が成功したときのインパクトが大きい」という点にある。業務改善することにより生徒対応の時間が増えたり組織が活性化するなどメリットがある。



<教員システム>

ホラクラシ型を活用し担任制担任ではなく担任が2人という形にし、責任の押し付け、多忙から引き起こされるハラスメント等を未然に防ぎ、かつ生徒にとっても相談などがしやすい環境作りをし、属人化を避けながら効率的で質の良い教育を行う。

【基本的な持続的集客について】

<AIDMA, AISASの利用>

従来のマーケティングは、AIDMA (Attention Interest Desire Motive Action) のプロセスを持つとされてきたが、インターネットが普及したことでAISAS (Attention Interest Search Action Share) のプロセスに変わったとされている。要するにインターネット時代における、消費者の意思決定プロセスのことで、消費者=アクティブコンシューマの行動が、事業の成功の鍵を握る。

<本校運営におけるAISASの利用>

①Attention (注目)本校の認知度の向上

…存在を知ってもらうために、学校付近の公共施設で！ 交流・ボランティア活動・広告の掲載

②Interest (興味)「知っている」から「興味がある」に心情を変化させる

…広告宣伝で心に刺さるようなフレーズやサービスをどれだけアピールできるか

【広告戦略】インパクトがあり、目を惹くようなものにする。その際、色味や表現に注意する  
またQRコードなどを記載するのも良い。 時代に合った宣伝を行う

③Search (検索) 広告宣伝によって検索をすすめ、良い印象を持たせる

…ホームページのデザイン、口コミ対策

【SNS戦略】(グラフ参照)

利用の多い学生や保護者を主にターゲットとし、SNSを通して学校を隅々まで知ってもらう

④Action (行動) 学校説明会に参加してもらう/受験し入学してもらう

…興味を持ってくれた高校生に学校説明会や体験授業で、「授業がわかりやすい、先生が優しい」などのポジティブなイメージを持たせる

⑤Share (共有) 口コミを書いてもらい、新しい顧客が見た時に良いイメージを持たせる

…「いじめの少なさ」「進学」という保護者が重要視するポイントで高評価を獲得する。本校が強みとする部分で高評価を得る。

