

#NMMW

#NOMOREWASTE

YUSUKE OSUMI

YUTOSUZUKI

HITOTSUBASHI UNIV.

疑問

できる人って何が違う？

答え

習慣化

受験に限らず**習慣化**は重要

習慣化させる最大の好機

高校時代の「勉強」

教育サービスですが、

~~「高校生を大学に受からせる」~~



「すべての日本人 = 習慣化のプロ」

1 **課題・背景**

2 **マーケット**

3 **事業内容**

4 **競合**

5 **マネタイズ**

6 **成長戦略**

1

課題・背景

現状、大半の高校生は

大学受験の直前まで勉強が**習慣化**しない

いざ「奮起」しても

塾に行こう！

自分で始めよう！



なかなか**習慣化**はできない

わかんない問題ありすぎて
モチベなくなっちゃう

一人だとすぐにやる気
なくなっちゃう

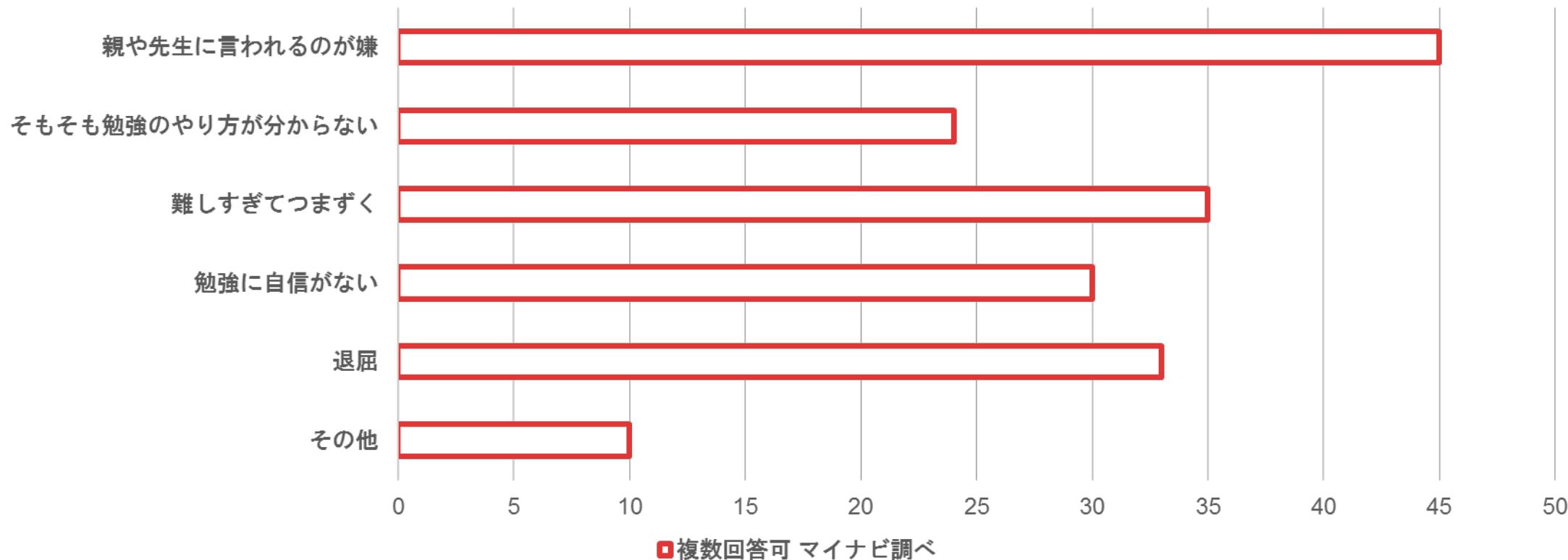


行ったは良かったけど、
その後なんもやってないな

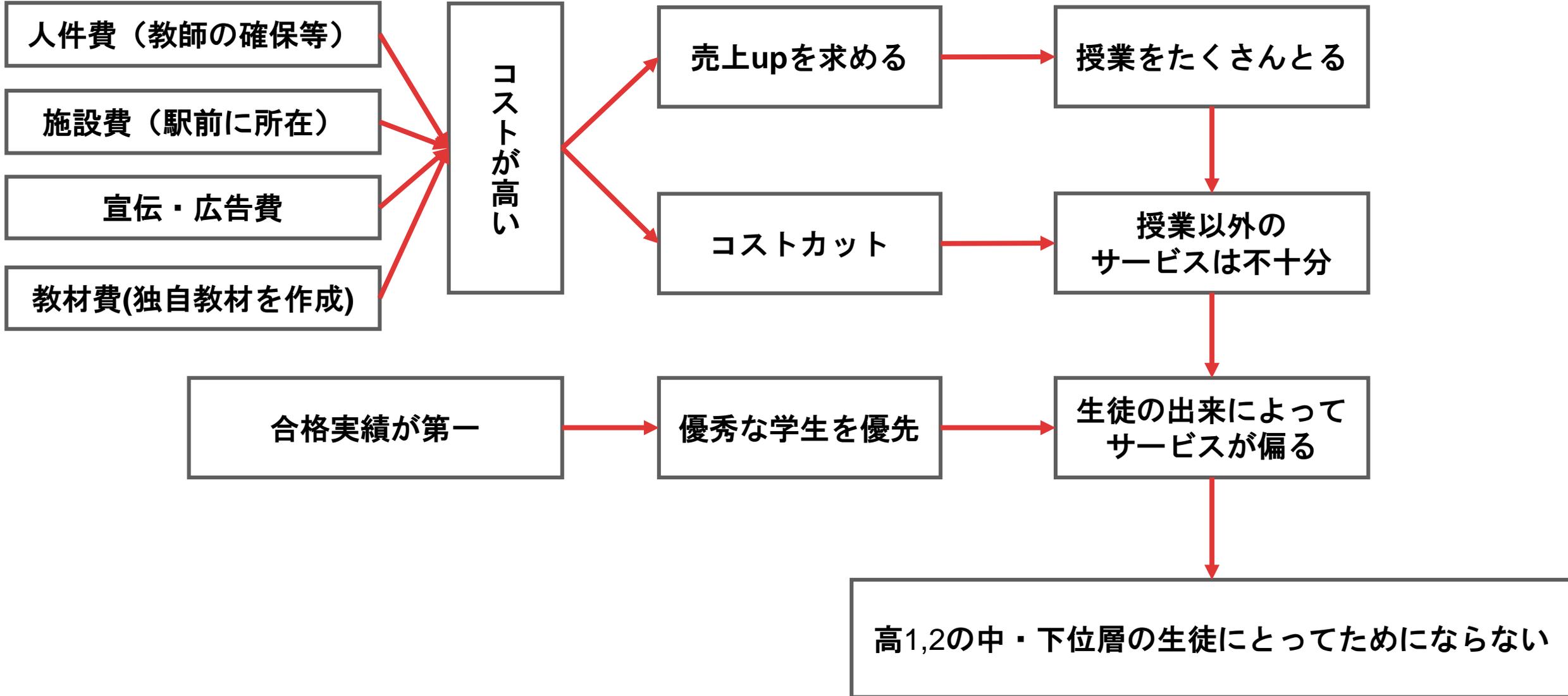
授業わかりやすかったけど、
自分でどうやってやるんだ？

≡ 習慣化できない理由

勉強が嫌いになる理由



塾・予備校ってためになってる？



誰か、どうにかしてください！！

しかし、大半の先生は

仕事が大変。。

三 高校教員の日常

7:00 出勤、授業準備、書類処理、部活指導、朝学習指導、登校指導

8:20 職員打ち合わせ

8:35 朝のSHR、出席確認、連絡事項、提出物回収、生徒呼び出し

8:45 授業開始、授業をする、授業の準備をする

12:35 昼休憩、授業準備、委員会指導、生徒呼び出し、生徒指導

13:20 午後授業、授業をする、授業の準備をする

15:10 帰りのSHR、連絡事項、提出物回収、生徒呼び出し

15:20 朝清掃監督

15:30 出席簿・学級日誌の整理、職員会議、学年会議、委員会活動、補習・補講、部活指導、授業準備

19:00 退勤

夏休みだって暇じゃない

教育期間が主催する
会議・研修への参加

秋学期授業カリキュラムの作成



教育委員会に向けた
模擬授業

文化祭・体育祭など行事
のスケジュール作り

だれも助けしてくれない？

鍵となるのは

学校！

親御さんにとっては

子供を委ねやすい環境

高校生にとっては

日常化させやすい環境

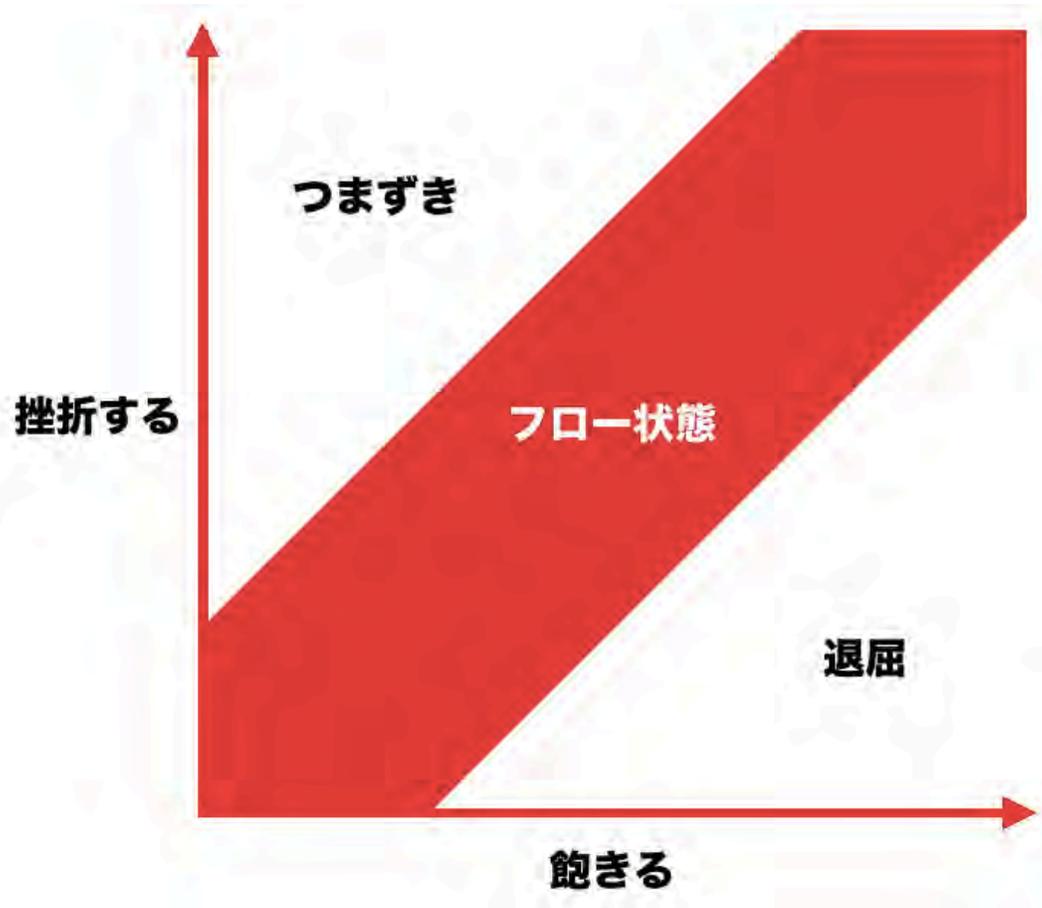
公教育と**連携**して、
高校生に勉強の**習慣**をつける

疑問

どうやって**習慣化**させる？

フロー理論

≡ 習慣化の仕組み



フロー理論とは？

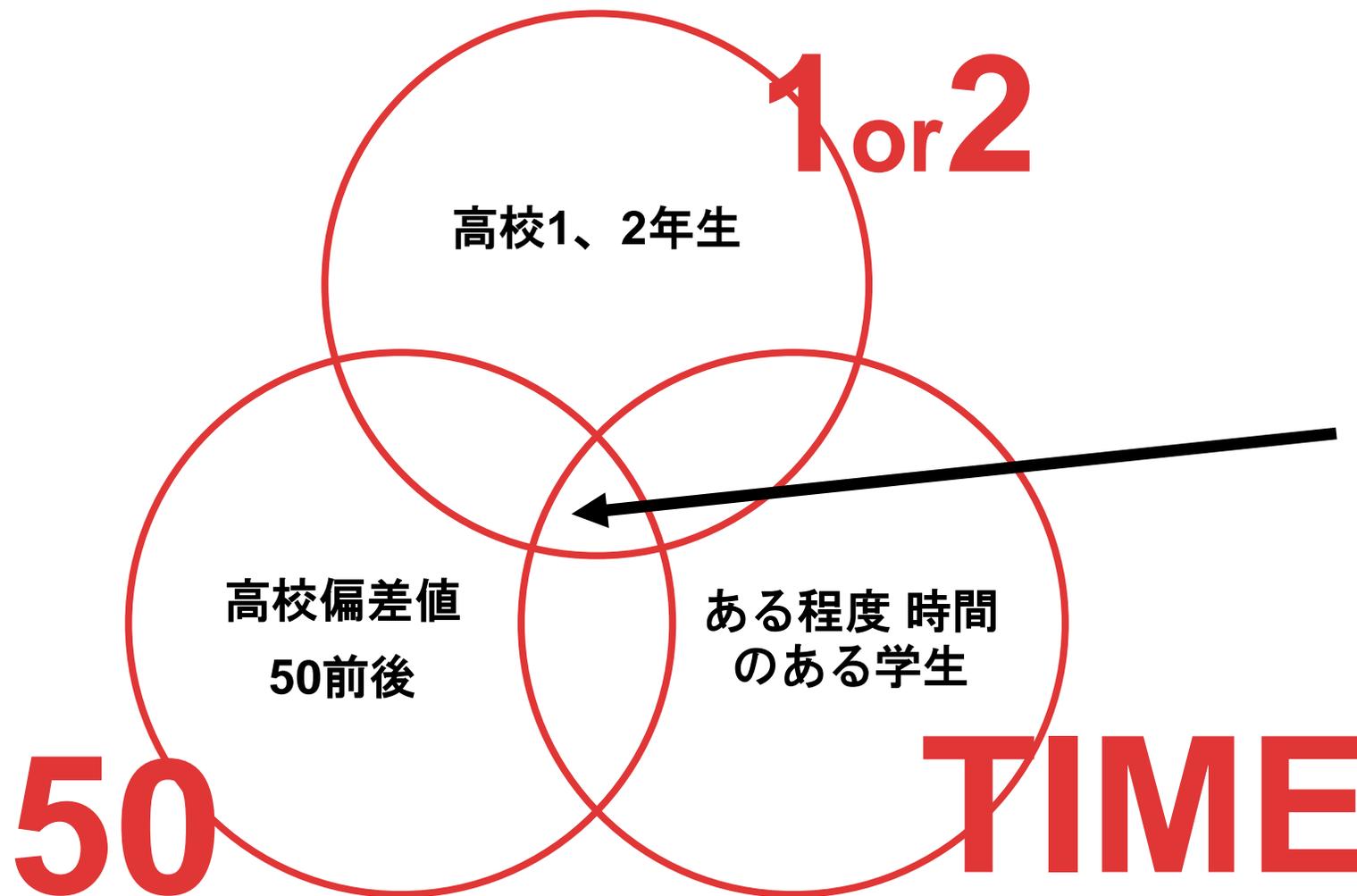
時間や外部のノイズを排除して、自分のタスクに没入している状態。この状態を作るためには、左図の「退屈」、「つまずき」のゾーンにいかないようにする必要がある。

フロー状態は勉強にも応用可能であり、#NMWは生徒が勉強する際にフロー状態になるようにすることで、勉強を続かせます。

#2

マーケット

≡ 初期段階のペルソナ



≡ ターゲットの規模

1,043

首都圏（東京・神奈川・埼玉・千葉）
の学校数



400

偏差値が45～55の学校数



80/year

1学校あたりの受講生数



32,000

ターゲット数

#3

事業内容

#NMWが**高校**で**長期休暇**に**2**週間のプログラムを開催。

プログラムの担い手は厳選された**大学生**。

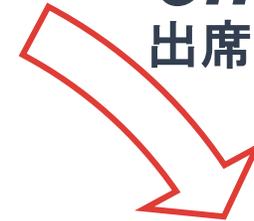
生徒は参加後も続く**勉強習慣**を手に入れる。

≡ サービスのフロー

登校時

5min

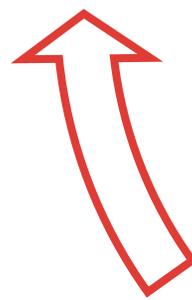
出席確認 & 一日の予定確認



下校時

10min

振り返り & 翌日の目標設定



勉強

90min

各自設定した内容の学習

4hours X 2weeks



休憩

15min

適宜学生による企画



勉強

90min

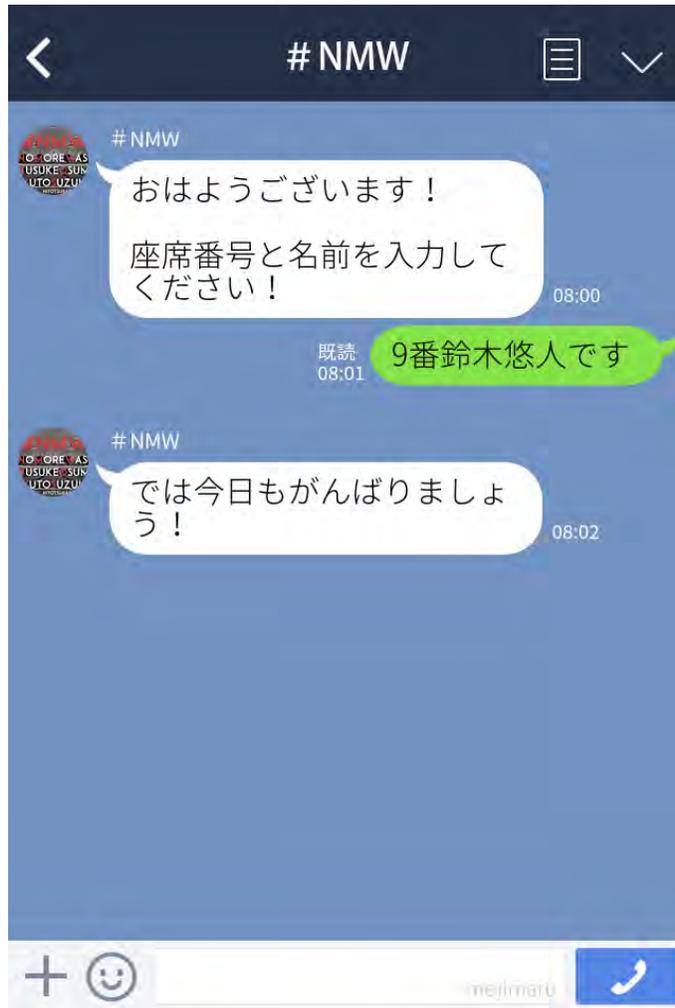
各自設定した内容を学習

登校時

プログラム

下校時

≡ 出席チェック

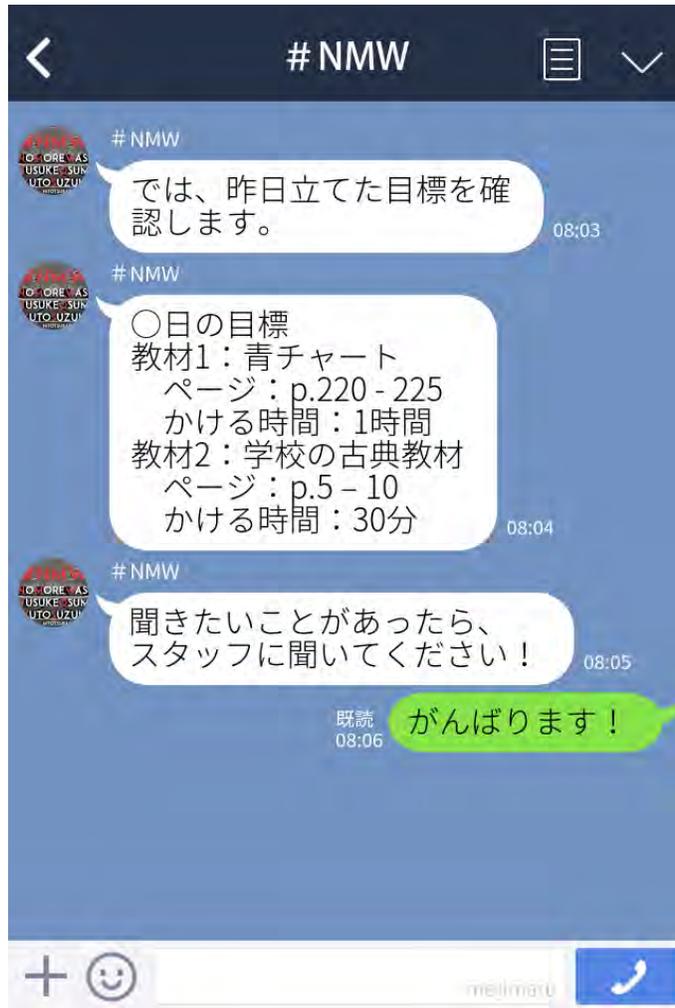


出席チェック

LINEボットを使って出席チェックを行います。

参加状況を確認できるので、親御さんや担任の先生も安心して任せられます。

≡ 1日の予定確認



「○日の目標」シートの確認

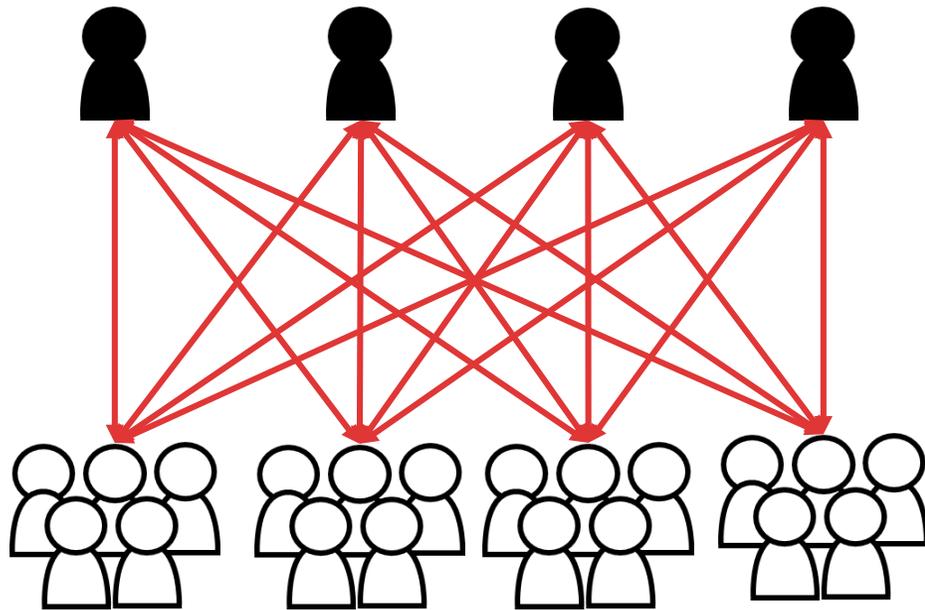
前日の最後に記入したシートを見て、自分の1日の目標を確認します。

紙を使わないことで管理や配布の手間をローコストでカット。

初日

前半勉強時間の1時間半を使って、2週間全体の計画
・初日の計画を策定し、講師の確認をもらう。

勉強



1.5時間×2の勉強

3時間各自の計画にしたがって勉強。間に15分間の休憩

学生への質問

分からない箇所があったらすぐに学生に質問します。

生徒5人に対して1人の講師がついているので、とても質問しやすい環境です

≡ 休憩



公教育と連携して
豊かな長期休暇を
高校生に提供する

 Service
 Contents

FOR SCHOOLS

REQUEST A QUOTE

JOIN OUR TEAM

RECRUIT

2日目以降

1時間半に1回15分の休憩を挟む。人間の集中力が持つのは90分。

大学生は最初の10分間を使い、自分たちで作った企画を行う。勉強のノウハウを伝授する良い機会です。

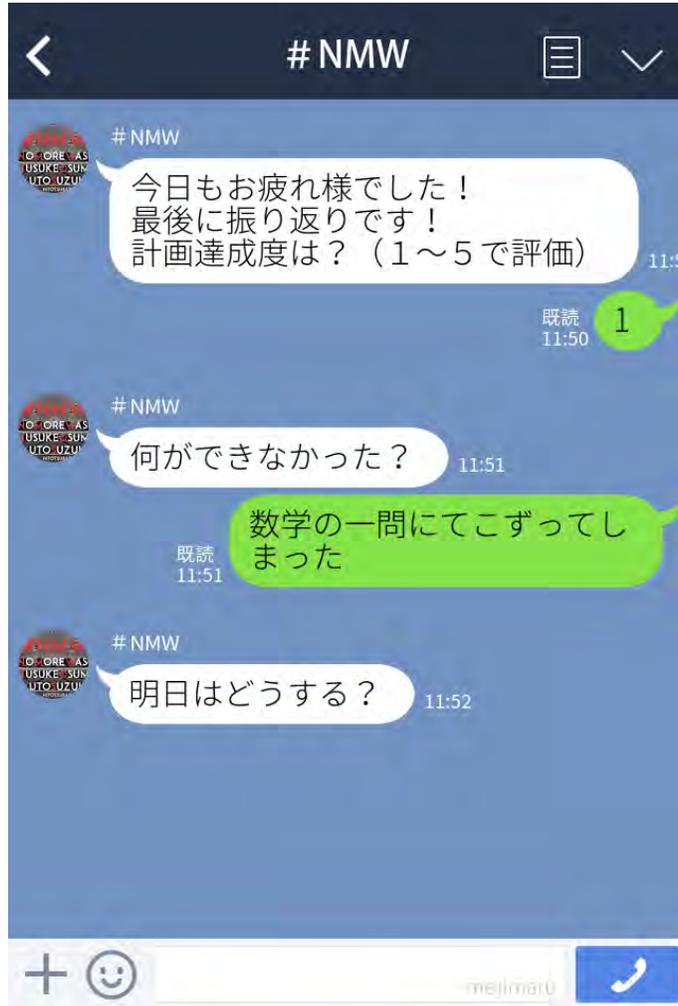
ここで発表されたノウハウは#NMWのwebサイトにストックされ公開されます。

初日

初日は30分時間を取り、高校生同士が仲良くなれるイベントを開催する。



一日の振り返り



振り返りシートの記入

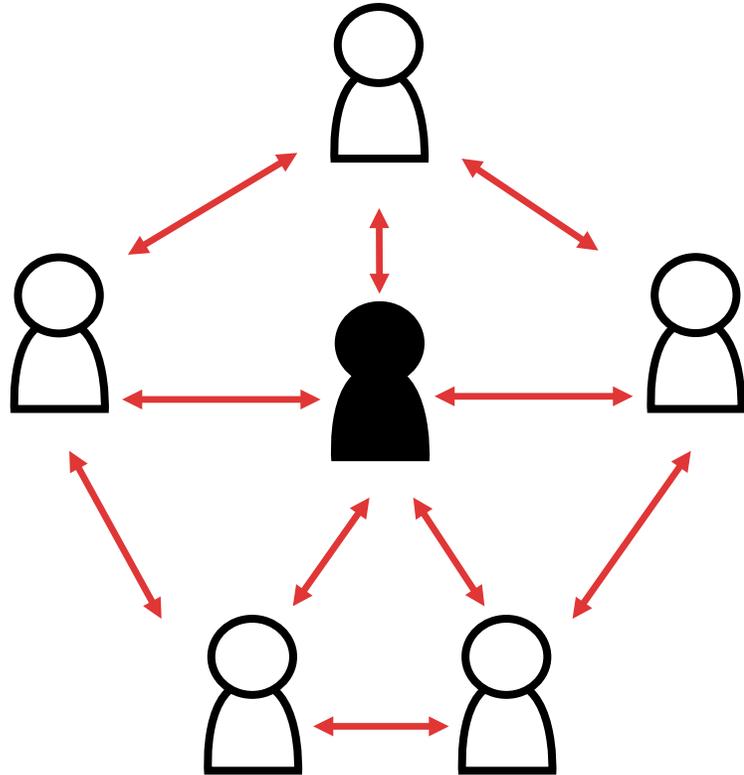
生徒各自で振り返りシートの記入に取り組みます。まずは自分で振り返ってみて、うまくいったこと、うまくいかなかったことの原因を考えます。

ログの解析

解析結果をもとにして、理由がスタッフや学習環境など生徒以外であった場合には、当日中にメンバーに明日の改善点を共有。

理由が、生徒自身にある場合には、担当スタッフが現場で解決に取り組みつつ、レポートを上げ、本部にデータを蓄積することでノウハウを築きます。

≡ フィードバック



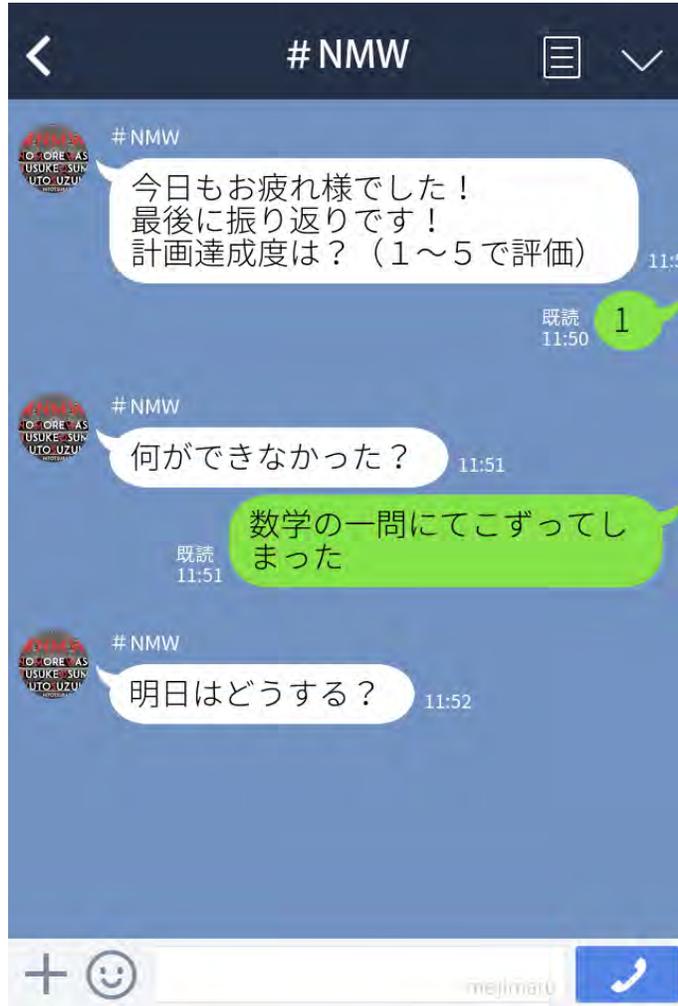
チームミーティング

学生がファシリテートし、生徒は各自で自らの振り返りを行い、他の生徒はそれに対して意見を言います。勉強自体ではなく、勉強のやりかたについて他の生徒と話し合う体験は、役に立つだけでなく、生徒にとって楽しいものとなるはずです。

学生からのフィードバック

生徒間での話し合いに対して、個別に自分の回答を伝えます。勉強のやり方のノウハウを持っている講師は強いと言えます。フィードバックの質は採用の基準に定めます。学生からの報告と生徒からのアンケートをもとに毎日改善を行います。

≡ 翌日の計画策定



「〇日の目標」シートの記入

フィードバックを参考にして、記入していきます。

担当学生が確認

不可能な計画になっていないか、念のため学生が確認します。

最終日

最終日は前半1時間半の勉強が終わった後、休憩を挟んで最終フィードバックを行います。2週間の振り返りを図ります。

三 フロー理論に落とし込むと

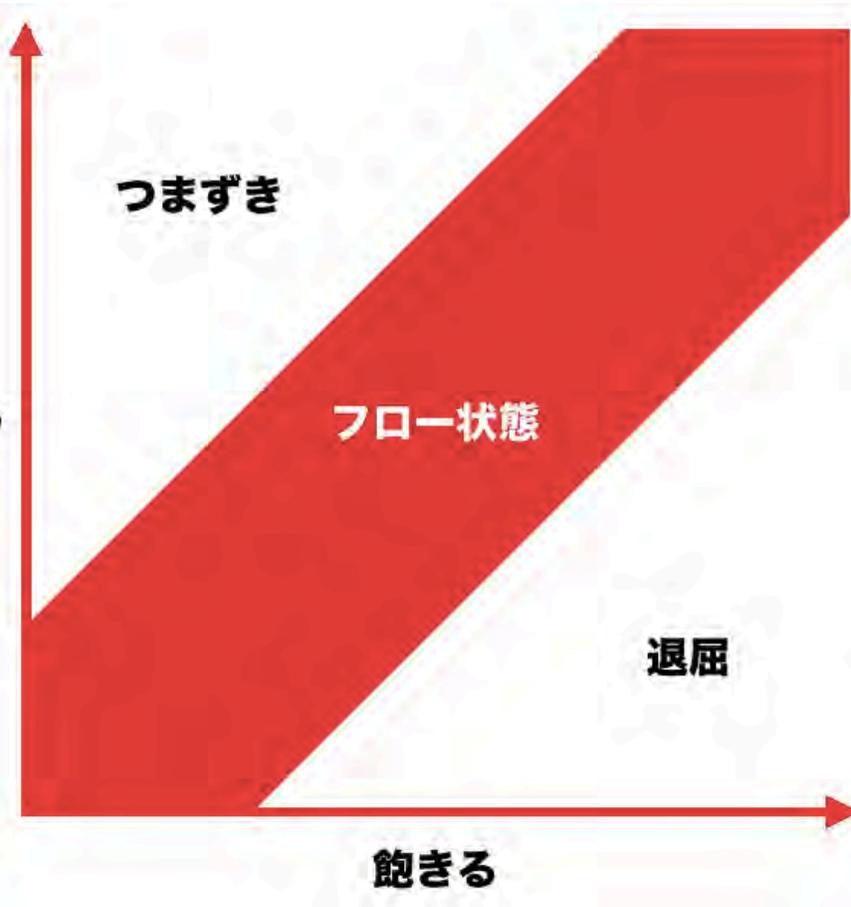
質問対応

難しい問題でつまずきそうになっても、すぐに講師に質問できるのでつまずきゾーンにいかないようにすることができます。講師は、ただ答えを教えるのではなく、自分で解けるようになるべく導きます。

挫折する

勉強のノウハウ（休憩）

つまずきの原因には単に難しい問題にぶつかるだけでない根本的な原因がひそんでいることがあります。大学生の実体験に基づく勉強ノウハウはつまずきを回避する手掛かりになります。



チームミーティング

同じ学校の仲間から刺激を受け、お互いの課題を解決することで、適度な緊張感が生まれます。

フィードバック

フィードバックにおいて自分の勉強について深く考えること、そして講師から適度に褒められることによって、退屈ゾーンにいかないようにする。

プログラム中のフロー状態の維持

習慣化の基礎を築く

自ら計画を立て、
それに従って行動する

分からなかったら
質問する

自分の状況について
周りの人に話す

長時間勉強する体力

その後も勉強が続く4つのスキル

そして

Before

#NMW

After



参加前...

NMW=非日常のつらい出来事
いやいやのやらされ感



参加後...

NMW=当たり前
の日常
場所も周りの人も変わらない



気づいたら
習慣化している

学校だからこそ**習慣化**が仕上がる

習慣化のきっかけをつかむための 参加費：**30000**円

3000円/日 (**750**円/時 × **4**時間/日) × **10**日

高校生が一日中遊んだら...

カラオケ→昼食&軽食→ボウリング

1000円 1000円 1000円 → **3000**円/日

高校生がNMWの前後にバイトしたら...

時給1000円×3時間 → **3000**円/日

参考価格

東進

入学金 32,400円

河合

入塾金 70,000円(割引の場合も半額免除の35000円)

駿台

入塾金 32,400円

≡ 学生採用の戦略

時給

- ・ 2,000 ~ 2,500円。家庭教師の平均的な時給は1,500 ~ 1,800円

チーム制

- ・ 4人の学生のチーム
- ・ 自分たちの頑張りが#NMWセッションの成否を決める
- ・ セッションの進行・初日のイベント・休憩時間のイベント・フィードバックの進行・高校生の雰囲気作りなど
- ・ チーム一丸となって取り組むので、学生にとっても成長の機会・長期休暇の思い出作りとなります。

≡ 採用の戦略

プロジェクトパートナー：時給2000-2500（64万-80万円/セッション）

- ・ 学歴（一橋、国公立、早慶上理、MARCH）
- ・ 面接で見るファシリテーション能力
- ・ 受験経験

セールス：年500万円（年680万円（月給47.4万円×12+賞与）*7割）

- ・ 高校を退職した先生・BenesseOB・リクルートOB など

インターン：年220万円（時給1100円）

≡ 学校営業の戦略

学校側から流入した場合

口コミ

Web(HP)



直接の流入



商談

受注

一から営業をかける場合

初回電話

資料送付

アポ電話

KPI

総架電数

見込み客数

商談数

案件数

受注額

プレイヤー

インターン

メールor紙資料orFAX送付

初回電話に慣れたインターン

セールス

→詳細の資料を渡す+各担当が追跡

≡ 結局なにが**すごい**のか

高校生・保護者

その後も勉強習慣が続く。新しい友達ができる。
学校だから安心。低価格

学校

忙しい先生に変わって自習を指導してくれる。
さらに、講師の大学生は勉強のノウハウを伝えることができる。

大学生

高い時給に加えて、長期休暇の思い出作りができる
通常のバイトに比べて、与えられる裁量が大きく就活の強みにもなりうる

#4

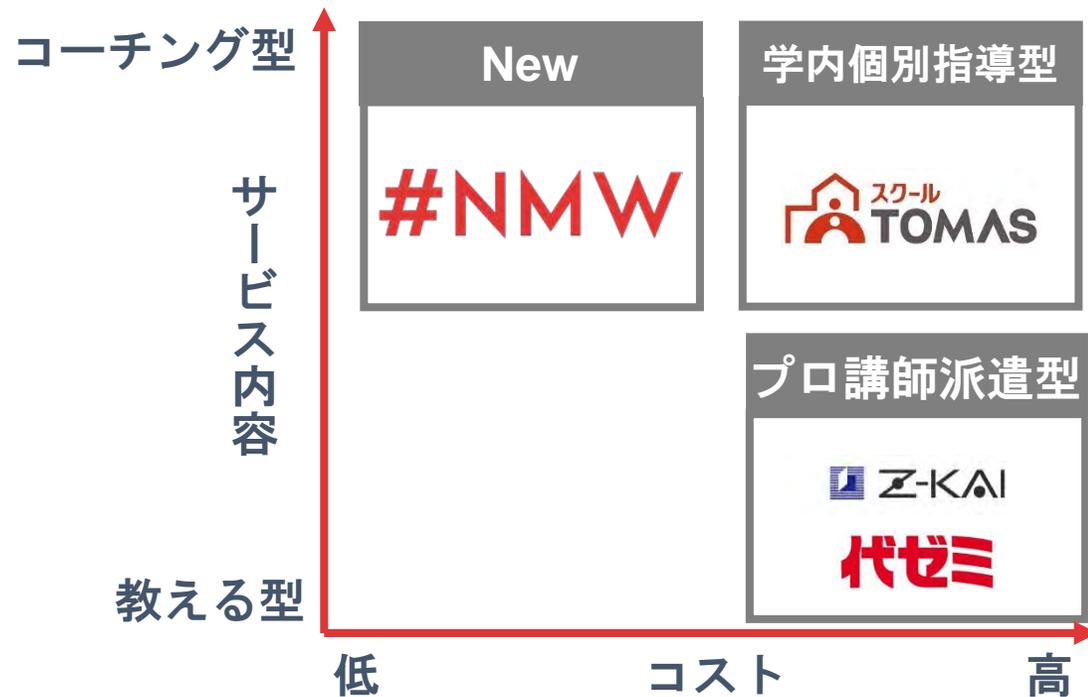
競合

≡ 公教育と私教育の連携



様々な形で私教育ビジネスが公教育に参入

三 競合企業の分布(学校内塾)



学内個別指導型

学校で家庭教師を行う。提供価値は強制的な勉強。高価格。

→本質的に提供価値が異なる

プロ講師派遣型

予備校がプロ教師を派遣して授業を行う。提供価値は授業(=コンテンツ)。

→本質的に提供価値が異なる。

≡ 新規参入に対して

顧客の囲い込み

- ・ 早期に市場に参入することで、先に顧客を取ることが可能。
- ・ 学校という顧客の性質上、一度契約したらスイッチすることが少ない

学生に対してのブランド構築

- ・ 金銭面や得られる成果の点から、魅力的な働く環境としての認知を先行して得る。

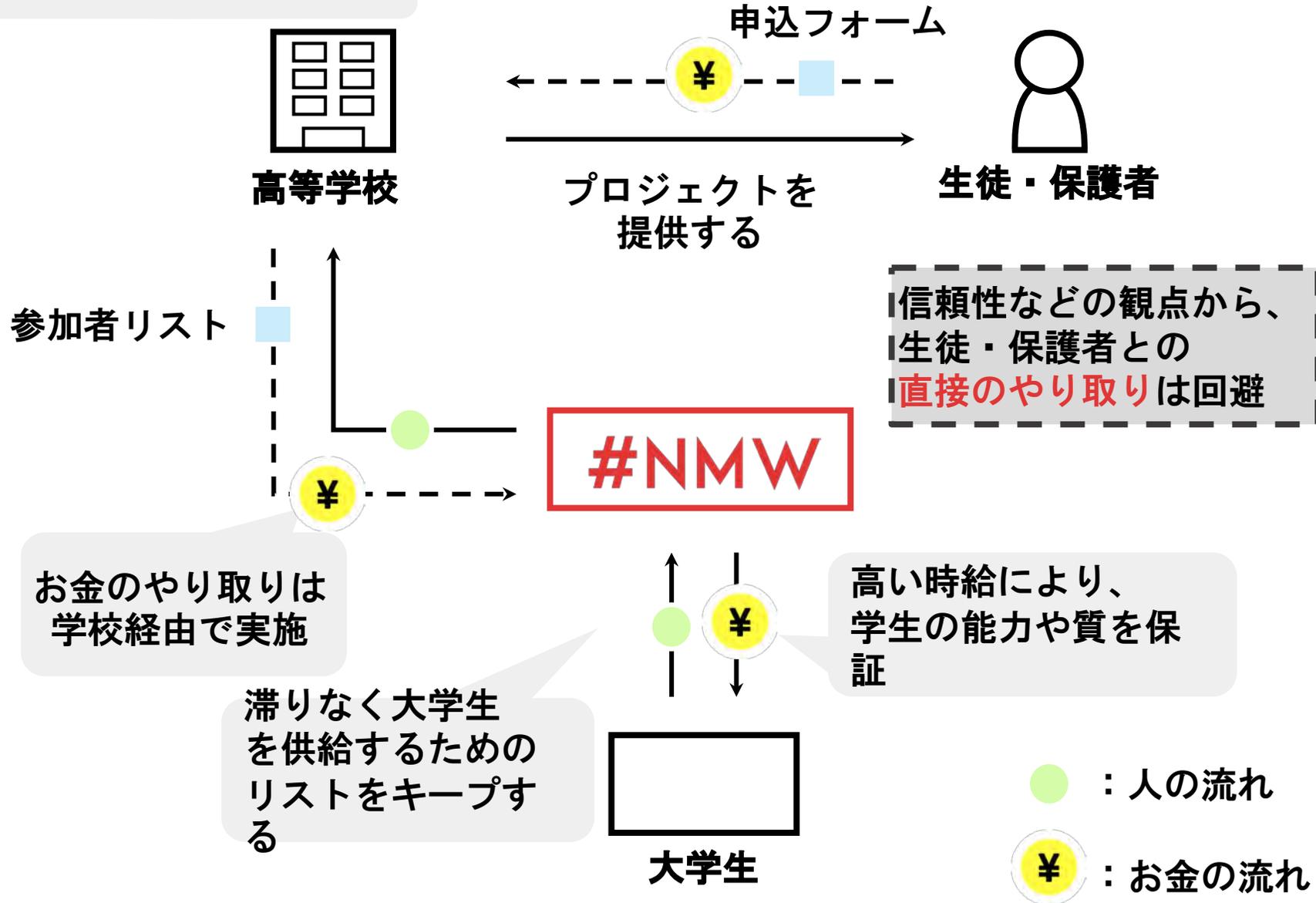
ノウハウの蓄積

- ・ 早期に市場に参入することで、サービス運営・高校生の学習に関するデータの蓄積が進む。
- ・ それによりさらなる顧客獲得が進むので一層蓄積が進む。

#5

マネタイズ

プロジェクトの工程は学校内で完結

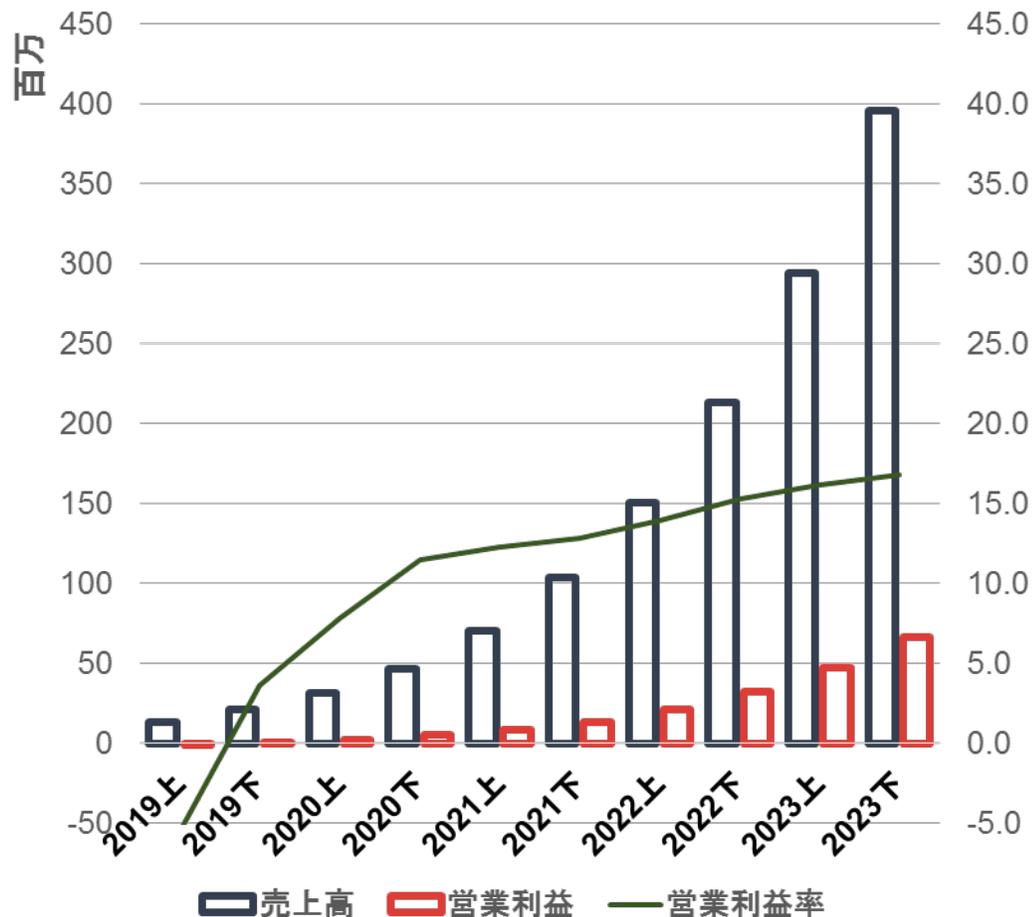


≡ P/L

	2019上期	2019上期	2020上期	2020上期	2021上期	2021上期	2022上期	2022上期	2023上期	2023上期
売上高	15,000,000	24,000,000	36,000,000	54,000,000	81,000,000	120,000,000	174,000,000	246,000,000	339,000,000	456,000,000
売上原価	6,400,000	10,240,000	15,360,000	23,040,000	38,016,000	56,320,000	81,664,000	131,200,000	180,800,000	243,200,000
講師給料	6,400,000	10,240,000	15,360,000	23,040,000	38,016,000	56,320,000	81,664,000	131,200,000	180,800,000	243,200,000
販売費及び一般管理費	9,503,000	12,003,000	15,603,000	20,603,000	29,203,000	41,703,000	57,803,000	77,803,000	103,903,000	136,403,000
営業費	5,000,000	7,500,000	10,000,000	15,000,000	22,500,000	35,000,000	50,000,000	70,000,000	95,000,000	127,500,000
インターン	4,400,000	4,400,000	5,500,000	5,500,000	6,600,000	6,600,000	7,700,000	7,700,000	8,800,000	8,800,000
HP管理費用	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000	103,000
営業利益	-903,000	1,757,000	5,037,000	10,357,000	13,781,000	21,977,000	34,533,000	36,997,000	54,297,000	76,397,000
累積営業利益	-903,000	854,000	5,891,000	16,248,000	30,029,000	52,006,000	86,539,000	123,536,000	177,833,000	254,230,000
採用校数	5	8	12	18	27	40	58	82	113	152
セッション数	10	16	24	36	54	80	116	164	226	304
営業人員	2	3	4	6	9	14	20	28	38	51
インターン人数	4	4	5	5	6	6	7	7	8	8
1セッション売上	1500000									
営業単価/半期	2500000									
インターン/半期	1100000									
講師給料/1セッション	640000				704000			800000		
講師時給	2000				2200			2500		

三 収益構造

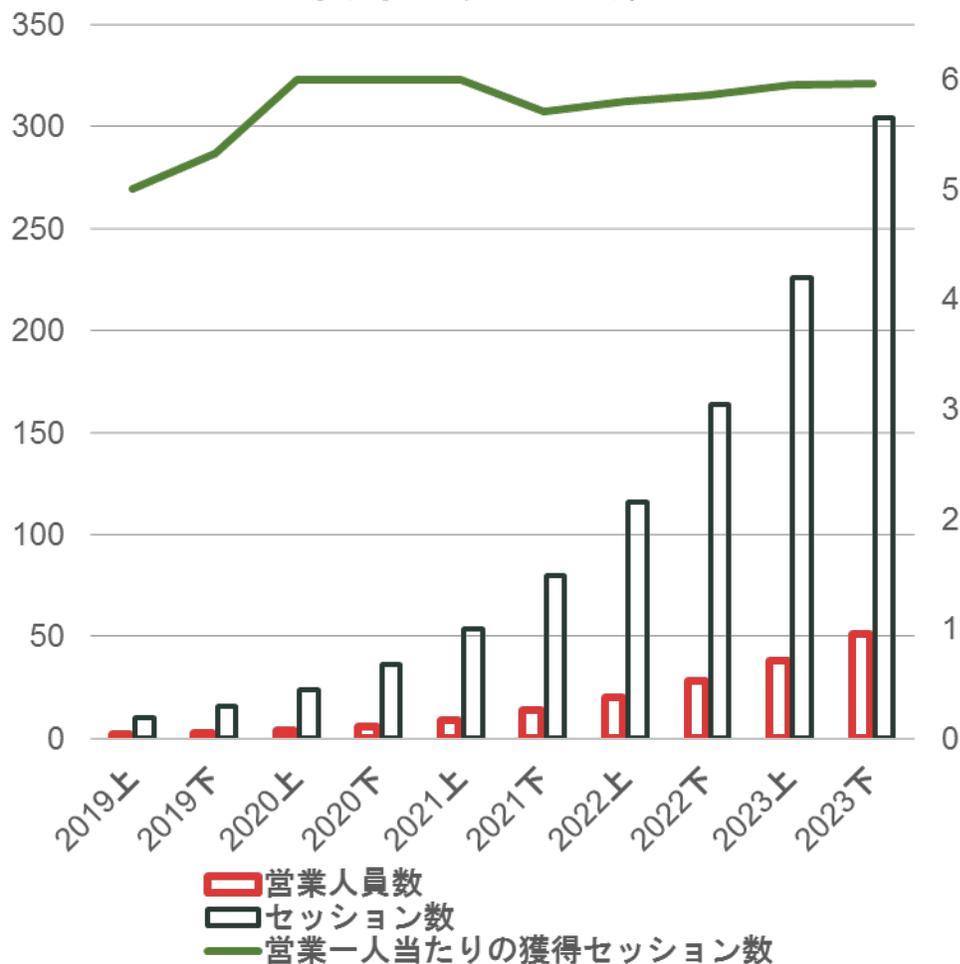
売上・利益の推移



採用校 1 校に対して
 年間4セッション(夏2,冬・春1)
 1セッションの売上
 生徒1人3万円+学校から補助30万円
 ※非常勤講師の時給
 $3000 * 8 * 10 = 24万 + \text{プレミア} \rightarrow 30万円$
 $\rightarrow 150万円$
 $150 * 4 = 6000万円$ の売上を一校/年で計上

三 収益構造

営業人員の人数



目標校数について、
営業一人当たり3校の獲得を目標
12セッション/年を目標

営業の採用人数に関しては
指標の達成ラインを基準とする
(1年目3人、2年目4人、3年目5人、
4年目7人、5年目10人)

三

費用構造

予備校の4大コスト

施設費

高校で実施するため大幅カット

教材費

授業を展開せず、生徒の教科書を使うので不要

人件費

有名講師の獲得にお金を取られない分、
学生に高時給を与える

広告・ 宣伝費

学校・大学生双方に対して営業活動を行う

≡ 費用構造

講師給料 = 時給(2,000円) × 時間数(8時間) × 日数(10日) ×
人数(4人) × セッション数

営業費 = 営業平均年収(700万円) × 定年後の給料減の
平均割合(70%) × 人数

アルバイト = 時給(1,000円) × 時間数(8時間) × 日数(275日)
× 人数

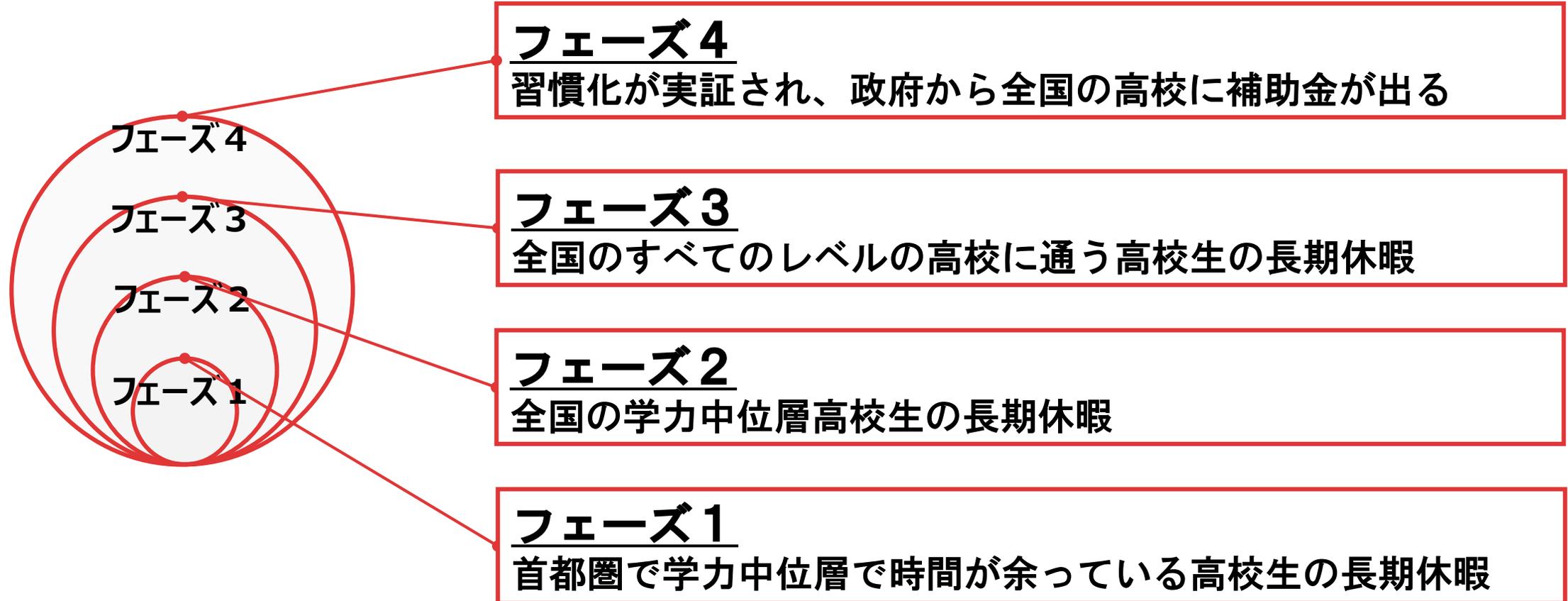
HP管理費用 = 一定(206,000円)

#6

成長戦略



成長戦略





「すべての日本人＝習慣化のプロ」

—
THANK YOU!

—
10.06.2018

—
PRESENTED BY #NMW

大住優亮

鈴木悠人

APPENDIX

三 目標・出席管理の仕組み

□チャットアプリの利用

チャットボット開発サービスDialogflowで構築。
FacebookMessenger/LINE上で運用し、費用削減

<登下校の管理>

座席番号をふり、登下校を確認して厳格に。

<生徒との接点>

Botとのやりとりでシャイな生徒も気軽に質問できる。

<目標の管理>

毎日のアプリ上で管理することで、紛失の心配もなく、振り返りや他者との共有が容易になる。

サービスの特徴

□コンテンツの提供

合格体験記ではなく、単なる勉強法ではない
“人”にフォーカスしたコンテンツを提供

□拡散を促し、リピートを増やす

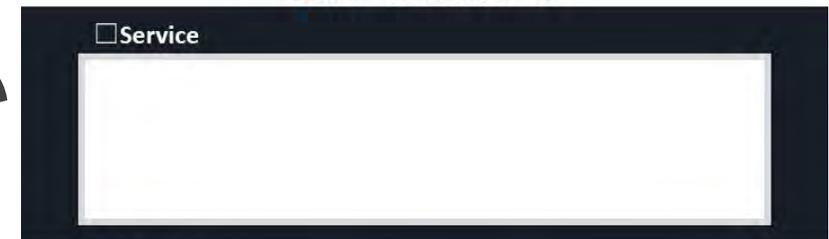
>拡散の鍵は「共感」と「落差」

共感：俺（私）、勉強してるの偉い！

落差：学校で勉強なのに楽しい



公教育と連携して
豊かな長期休暇を
高校生に提供する



三 予備校サービスの不透明さ

予備校に対する不満の内訳。信用材ならでは。

		回答数	%
全体		189	100.0
1	入学前に民間教育機関から掲示された情報と異なる点があった	9	4.8
2	教育内容に比べて授業料が高かった	49	25.9
3	指導方針・指導方法が自分に合わなかった	20	10.6
4	自分の能力と教育レベルが合わなかった	18	9.5
5	講師の能力（指導力）が低かった	13	6.9
6	講師の言葉遣いや対応（マナー等）が悪かった	9	4.8
7	スタッフ（講師以外の職員）に不満を感じた	10	5.3
8	施設に不満を感じた	1	0.5
9	学習成果が上がらなかった・見られなかった	40	21.2
10	友人関係が悪化した等、教育機関に直接関係しない点	1	0.5
11	他にもっと良い教育機関・方法が見つかった	13	6.9
12	その他	6	3.2

2020年、ついに
戦後最大と言われる
教育改革が始まる

≡ 教育業界の4つのトレンド

次期教育指導要領

大学入試改革

教育へのICT導入

少子化対策

次期教育指導要領

グローバル化の促進で英語教育をさらに強化。

社会科科目の再編

Ex) 世界史Aと日本史Aを統合した「歴史総合」の新設

数学と理科を融合させた「数理探求」

センター試験廃止

大学入学希望者学力評価テスト(仮)導入

大学入試改革

国語・数学で記述式が導入

複数の正答で思考力を問う、理科・社会

英語では2技能（読む・聞く）
→4技能（読む・聞く・話す・書く）へ

英検・TOEFLの導入も

複数回の実施

#2. マーケット 4つのトレンド-3

教育へのICT導入

全国の小学校に電子黒板を導入

全国の小学校で教科書をタブレット化

通信教育の発展 Ex) N高校

アプリを通じた教育サービス

#2. マーケット 4つのトレンド-4

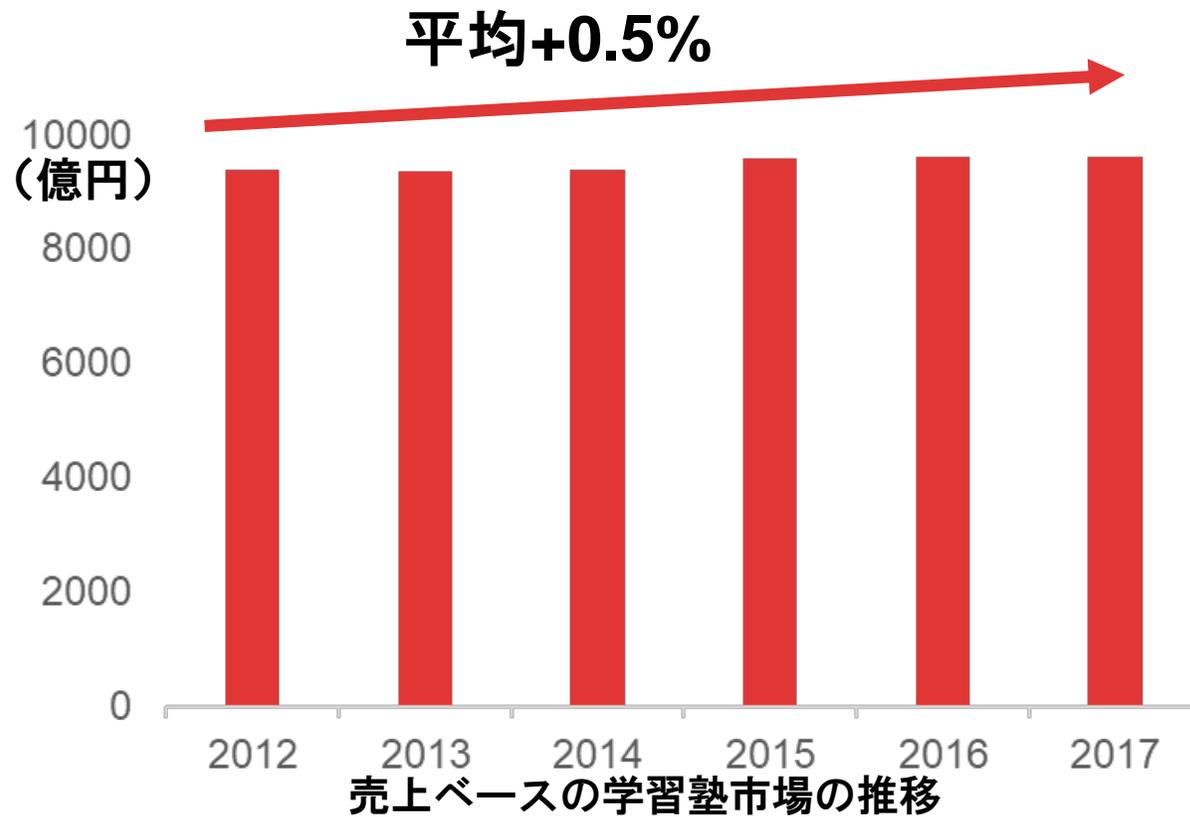
少子高齢化

顧客獲得競争の激化

Ex) 大規模閉校を迫られた代々木ゼミナール

文部
科学省

三 市場規模



少子化の一方で、教育費は増加傾向

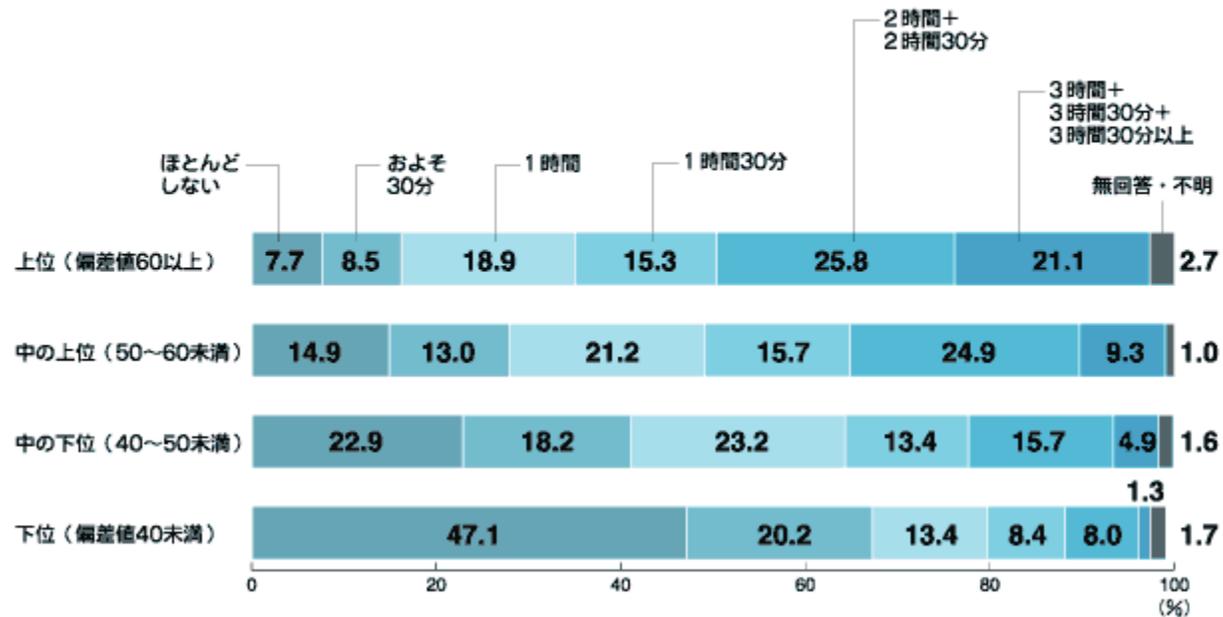
三 市場規模

校内塾をターゲットにするとしたうえで
狭義での市場規模を出したい

(学校が割ける予算) * 全国の学校数 = 市場?

勉強習慣がない

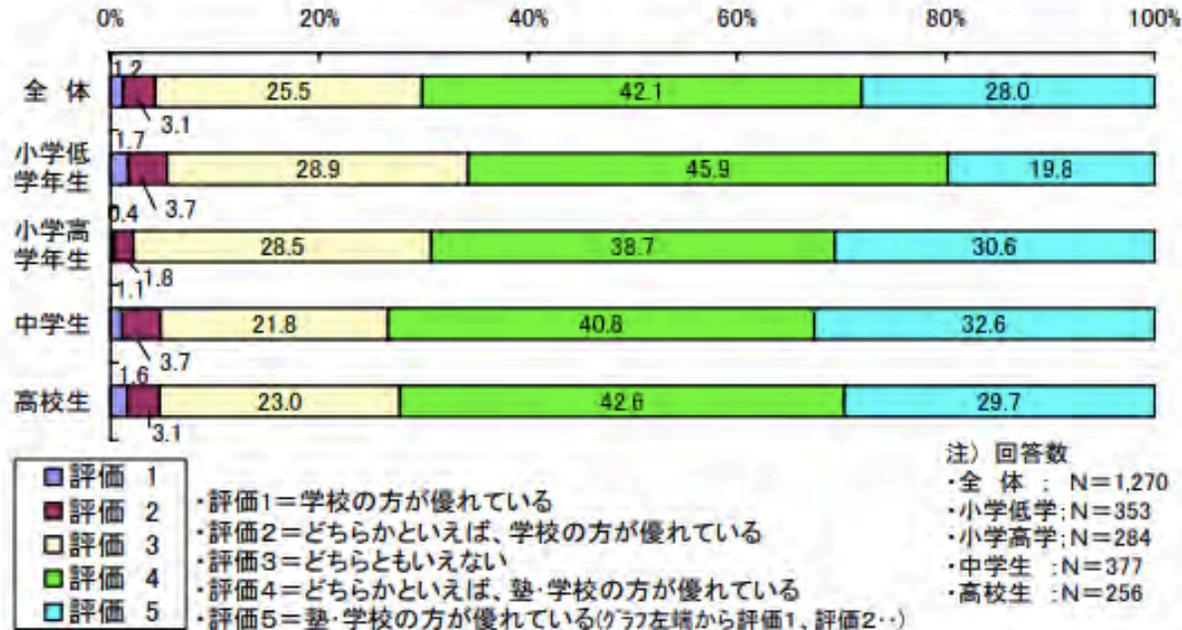
学力階層別



三 公教育が軽視される

Q — 学校と学習塾・予備校とを比較した場合、子どもの学力の向上という面ではどちらの方が優れていると感じますか。

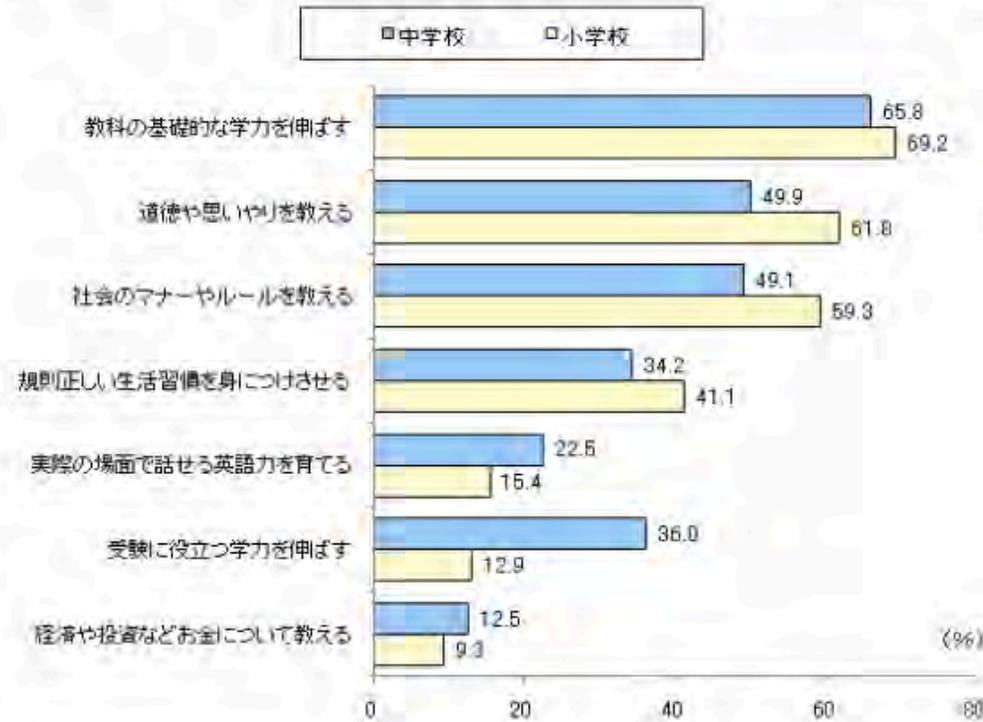
●学校 VS. 学習塾・予備校の評価 (図1)



三 公教育が軽視される

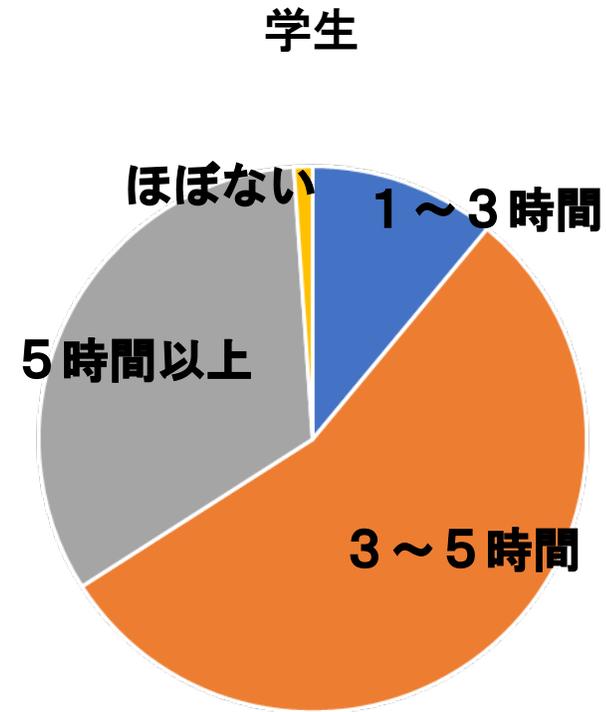
でも、学校には学力を伸ばしてもらいたいと思っている

【図2 あなたは、学校にどのような教育や指導を期待しますか（学校段階別）】



※「とても期待する」の%

三 大学生の現状



マイナビフレッシューズ調べ 調査日時：
2016年4月／調査人数：社会人男女204人

プロジェクトの工程は学校内で完結

