

<申請者名>【必須記入】

有限会社インタートランス
代表取締役・嘉悦 弘一郎 (カエツ コウイチロウ)

<経営計画>【必須記入】

1. 自社の事業概要



- ・ 事業内容：1.英会話教室 2.学校へ英語講師の派遣
3.英語教材の開発・出版・販売
- ・ 所在地：大阪市東淀川区小松 1-8-6-101/203/205 (3 部屋)
阪急 上新庄駅 北口徒歩 2 分
- ・ 設立年月日：2004 年 12 月 16 日
- ・ 月額生徒数：約 170 名

○代表プロフィール

もともと、私の父が 1993 年に大阪市東淀川区上新庄でマック英会話教室を個人事業主として開講。その後、2004 年に「地域に密着し、末長く愛される教室をつくりたい」という想いから、法人登記して有限会社インタートランスを設立。父の影響もあり、学生の頃から英語が得意で海外に住んでいた経験もあり、将来は自分の得意分野である英語を生かした職に就きたいと思っていました。その後、保育資格を取得して 2010 年に事業を承継し、会社は今期で 17 期目を迎えます。

○事業内容

経営方針：「子供に寄り添った地域密着型の英会話教室」

マック英会話教室は、少人数制レッスンを主とした地域密着型の英会話教室です。生徒は 1 レッスン 4 人までとし、教員が 1 グループに 2 人担任したコミュニケーションを重視することで、一人一人に合ったオーダーメイド式のサポート体制を整えています。

マック英会話教室の特徴は、W 担任制(クロスレッスン)を採用し、50 分の授業を日本人と外国人教諭の 2 人で分担していることです。スタートした当初から、地域に密着することを根ざしており、地元のお祭りなどの行事にも参加することで地域住民の方にも広く親しまれてきました。今では全体で 170 名もの方々に利用していただいております。

また英会話教室だけではなく、大阪市内を中心に瑞光幼稚園、ひじり幼稚園や菅北小学校などに英会話講師を業務委託で配属し、授業を行っています。

マックや派遣先の学校で活用する教材は、弊社が開発・企画・出版したオリジナル英会話教材です。他の教材は教えるににくく、私がいいと思うものを制作しました。例えば、生徒の課題を解決するべく、アルファベット教材から文章問題の教材まであります。この教材は、今やマック英会話教室だけではなく、アマゾンや大手書店でも教材を販売させていただいております。

【メインターゲット】東淀川区上新庄の園児から小学生のお子さんに英語を学ばせたいお母さん

【集客】 口コミが 9 割。既存のお母さんからママ友へ。 1 割は、地域ネット掲示板。

○サービス単価

入会費 5,500 円 年会費 6,490 円

- ・ ベビークラス (3 歳未満)：16,500 円/月 50 分、1 授業 2 人まで
- ・ 園児クラス：8,250 円/月 40 分、1 授業 2~4 人
- ・ 小学生クラス：8,470 円/月 50 分、1 授業 2~4 人個人レッスンや読み書きレッスンもあり。

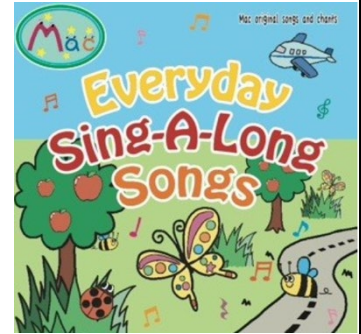
- ・中学生クラス：13,420 円/月 80 分、2～4 人（学校英語＋英会話）個人レッスンもあり。
- ・高校生/成人クラス：9,020 円/月 40 分、2～4 人 個人レッスンもあり。

【売り上げ】

英会話教室の売上が 8 割、業務委託の外部講師売上が 1 割、オリジナルの教材売上が 1 割。

【オリジナル教材】

マック英会話教室完全監修のオリジナル教材を開発・企画・出版
レベルは1～4 対象年齢ではなく、生徒一人ひとりのレベルに合った教材を提供しています。



【市場の動向】

○市場・競合他社

弊社の競合他社は、地域（上新庄）の英会話教室と学習塾です。弊社は、英会話だけではなく、英語の入試・試験対策の学習も行っているため、学習塾も競合他社となります。

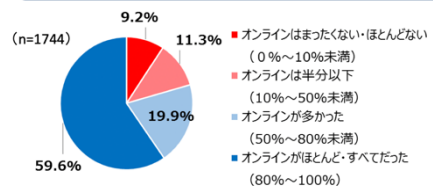
地域の中でも、大手学習塾の「馬淵塾」が最も強い競合です。ただし、競合他社・馬淵塾とは差別化されています。馬淵塾は全国的に知名度があり、全科目の入試に強いいため希望校合格を目指す学生が通われます。しかし、弊社は英会話に特化しており、お客様は実用的な英語スキル・語学力を求めている方や、英語に特化して入試対策をしたい方に強いです。また、上新庄だけでいうと、弊社の知名度も高く、馬淵塾に通う方で英語のみ弊社を利用してくださる方もいらっしゃいます。

○オンライン授業への需要が高まっている

文部科学省が行った「新型コロナウイルス感染症の影響による学生等の学生生活に関する調査」(調査期間：令和3年3月5日～3月27日、対象者：無作為に抽出した学生約3000名)によれば、令和2年後期に履修した授業のうち、オンライン授業がほとんど、又は全てと回答した学生は全体の6割にも上ることがわかった。満足度に関しても全体の約5割の学生が満足またはある程度満足していることがわかった。

(1) オンライン授業の割合(令和2年度後期) ※択一選択

以前実施した、令和2年度後期授業の実施方針における調査では、「ほとんど遠隔」と回答した大学等は約15%であったが、学生の履修した科目から見ると、ほとんどオンラインだった学生は6割にのぼった。

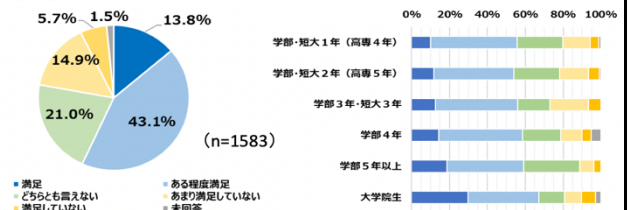


このことから今後も学生の学びはオンライン化が進むと考えられる。マック英会話教室も少人数制と言えど、生徒と保護者の安全と希望を考慮して、オンラインへの切り替えを進めて行かなければならないと考えています。ただ、現在の教員数も限られているため、教員の確保を行いつつ、オリジナル教材の販売を優先的に進めていきたいと考えています。

○コロナで人々の対面での接触を避けたいという動きが見られる一方、語学教室の需要が高まる

新型コロナウイルスにより、対面での接触を極力控えたい人々が増える中、家での時間が増えたことから、人々の習い事への興味関心が徐々に高まる傾向にあります。今まで対面をメインとしていた英会話教室はオンラインに切り替える教室が増えています。

(4) オンライン授業の満足度 ※択一選択 (左：全体、右：学年別)



その他、回答者の周りの学生の満足度についても質問したところ、「満足」及び「ある程度満足」の合計が37.9%であったのに対し、「あまり満足していない」及び「満足していない」の合計が24.6%。

このことから弊社もオリジナル教材の販路拡大とオンライン授業への取り組みに力を入れていきたいと考えております。

【自社サービスの強み】

○「地域密着型の英会話教室」&「1クラス4人以下の少人数制」

一人ひとりへのきめ細やかなサポートを心がけています。これは通常の英会話教室より感染症リスクを下げることにもつながります。また、祭りなど、周辺地域でのイベントごとにも教員一同積極的に参加しており、受講生のほとんどが、クチコミでのご紹介をいただいております。

○【独自性】W担任制(クロスレッスン)を採用&完全オリジナルの英会話教材

50分の授業を日本人と外国人教諭(8ヶ国語に対応)の2人で25分ずつ分担することで、海外で通用するリスニング&スピーキング力に加え、学校の試験に必要なライティングの両方を鍛えることが可能で、お客様からは大変人気です。

また、生徒たちにはより楽しみながら、かつ効果的に英語を学んでいただこうと、自社で教材を開発・企画・出版しております。他社の教材は弊社のW担任制に合わないことや、万人受けする教材のため「この解説は分かりにくいな、微妙だな」ということも多々あり、自分や外国人教諭が納得するものを開発しています。

実際、これらにより小学2年生で英検2級を取得したり、数多くのメディアに取り上げられたりした実績があります。



○多数の実績

メディアでは、**日本教育新聞や読売新聞、毎日新聞**など新聞、商業界という雑誌、ラジオ「ゆめのたね」などに取り上げられました。

受賞経験では、人気教室学園6期生(東京校、大阪校)で**唯一の MVP 受賞**。また、取得困難な英検準会場の資格を所有し、元々、**留学協会 関西事務局の代表**であったことから海外留学アドバイザーや、**全国に4人しかいない、民間語学教育事業者協議会の理事**も務めるなど、教員の実力も備わっています。

○今後のプラン

お客様からの声に多かったeラーニング(オンライン動画学習サービス)を新たに取り入れることで、オンラインに切り替えて対面の接触機会を減少させます。これにより、保護者の方の不安を払拭し、さらには自粛で教室を閉めなければいけない状況でもサービスを提供可能です。また、顧客ニーズに答えることにもなります。

また長期的には、日本の語学教育界で弊社を参考にする教室も多いことから、英語教材の販売やフランチャイズ展開なども考えています。

売上目標としては、2022年：2400万、2023年：3000万、2024年：3500万を目指します。

まずは残り1年でコロナ以前の売り上げに回復させます。現在、毎月1~2名ほどの入会があるため、2023年にはオンラインレッスンやeラーニングの開始で会員数を毎月6~8名増やせると考え、月の売り上げは毎月9万円ほど向上し続けるため、年間で3,000万円の向上。そして2024年には新たな取り組みが確立し、3,500万円の売り上げに向上できると考えています。

2. 新型コロナウイルス感染症の影響・既に取り組んでいる対策

昨年の年商が2400万円に対して昨年12月からは毎月5~10%の売上減少にあります。月額制であるため、30%以上の減少は防いでいるものの、退会者や休会者が増えたり、新規会員が増えなかったりという理由から減少しています。もともと少人数制ではありますが、対面であることには変わりなく、生徒たちと保護者方の不安と心配を拭いきれないことから生徒離れが深刻です。また幼稚園や小学校などの委託先が休業・休校するなどして、レッスンを行っていないのも現状です。

現在も、感染症対策のためマンツーマンレッスンを増やしたり、オンラインレッスンの実施をしたりしていますが、なかなか昨年の売り上げまで回復しません。

< 補助事業計画 > 【必須記入】

1. 補助事業名 (30文字以内で記入すること)

完全非対面型オリジナル教材の販売とWEB学習サービス事業

2. 補助事業の内容

接触機会を減少させる新たな取り組みとして、オンライン販売サイトでオリジナル教材の販売と英語学習動画の提供を行います。これは、弊社がこれまで完全オリジナル教材を開発し、活用してきた強みから行います。また、日本の英会話業界では協会の代表であることや多数実績から、弊社を参考にする教室も多いため、個人はもちろん法人向けにもオリジナル教材の販売も行います。なお、WEB学習動画は個人向けです。

オンラインでの販売にすることで、全国をターゲットにしていきます。オンライン販売サイトでBtoBとBtoCの両面を強化します。

○教材購入&動画販売用オンラインサイトの作成 ※教材は自費制作。

完全非対面でコロナ禍でも売上が確保できるようオリジナル教材の販売と見放題の英語学習動画の視聴ができるようにします。

オリジナル教材は、現在と同じ価格(500円~4,980円)で販売し、英語学習動画は480円で提供します。

特にeラーニングは、生徒の理解度、レベル、科目の得意・不得意に合わせて勉強できるように、同じ勉強内容でも2つのレベルに分けて教材を作ります。さらに、アーカイブが残るため、カリキュラムの中にテストを埋め込むことで何度でも復習することが可能になります。ただ聞き流すのではなくしっかり学びが定着できる仕組みづくりも可能になります。

生徒に合わせた教材を提供するため、既存の教材よりもマッチしたものになりますし、オンライン上で生徒からの質問に回答することができます。通塾するのと同等の教育環境を提供するこ

とが可能になり、自宅学習の効率アップに効果が見込めます。

○LP（ランディングページ）の作成（自費事業）

非対面で新たなサービスを販売促進するために LP を作成します。LP では、オリジナル教材や e ラーニングの内容、これまでの実績を訴求します。また、LP は SNS の投稿でリンク付してオンラインでの販促を行います。

○SNS 運用コンサル

自費で、知人の運用コンサルサービスを利用し、学生から 30 代のママさんまで幅広く日本で人気の Instagram での運用を指導いただきます。運用コンサルは補助事業期間の約 1 年を考慮しており、ある程度構築されたら、自身で運用を考えています。

○実施期間

EC サイト：11 月～1 月

SNS 運用コンサル：1 月下旬～

3. 補助事業の効果

○EC サイト

EC サイトにより、接触機会を減少させて新型コロナの感染を気にしているお母さんもお客さんになることから売り上げ向上が予想できます。また、マック英会話はターゲットが上新庄の地域のみでしたが、e ラーニングや教材は、全国どこでも購入できるため、顧客の幅が広がります。

○LP（自費事業）

LP により、1 ページで簡潔に e ラーニングと教材の強みや特徴をアピールできます。また、LP は心理学を利用しているため、ただただ EC サイトやホームページで訴求するより効果が高く、実際に研究データもあります。LP 閲覧者の成約率は約 5～10%（LP の作り込み具合にもよる）と言われており、ない場合は 1～3%であることに對し、売り上げの大きな効果を与えると考えています。

○SNS 運用コンサル

LP は、あるだけでは効果が薄く、SNS により周知させて LP へつなげることも重要です。そのため、SNS の運用を半年間プロに委託し、SNS の基盤を築き、周知力を向上させます。

○補助事業の効果予測

効果予測は以下の表になります。動画・教材は月 30 名の利用により、売上が月 3～6 万円増加すると見込んでいます。※表は、最低の月 3 万円で計算。

オンラインサービスである e ラーニングを収益の柱に育て、「対面によるサービス提供」と「オンラインでのサービス提供」の売上のシェア率を 5:5 にすることで新たな収益柱を作り、経営の安定化を狙います。

コロナが収束した後も非対面事業は標準化されると予測されるため、アフターコロナでの売上安定化にも効果的です。

表 補助事業の効果予測（単位：円）

	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	4 月
補助事業なし	60,000	60,000	70,000	70,000	80,000	80,000

補助事業あり	60,000	90,000	130,000	160,000	200,000	230,000
<p>※補助事業あり・なしをシミュレーション予測して比較</p> <p>本補助事業の経費内訳、「ECサイトの導入：85万円」「SNS運用コンサル：50万円」より多くの生徒に学びの機会を提供することで地域、さらには全国に貢献します。</p>						

- ※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。
- ※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加してください。また、必要に応じて、図や写真を貼り付けしても構いません。
- ※採択公表時に補助事業者名、代表者名、補助事業名、事業概要、住所、業種、法人番号（法人の場合）及び補助金交付申請額を公表することがありますので、予めご承知おきください。