

OWNER'S VOICE

オーナーズボイス

先輩オーナーが語る、ECCジュニアの魅力と
既存事業との併設のメリット。



フリーコール **0120-415-144** (無料)
電話受付 / 平日10:00~18:00



さまざまな事業のオーナー様が、 ECCジュニアとの提携を 選択されています。

これまでの事業との相乗効果で、基盤の拡大を図ったり、あるいはまったく新しい分野への進出の足がかりとして活用したり。ECCジュニアをビジネスとして展開されているオーナー様には、さまざまなキャリアをお持ちの方がいらっしゃいます。

提携いただいている業種一例

- 不動産・仲介
- 音楽教室・楽器販売
- 人材教育
- 介護事業
- 学習塾
- 警備事業
- そろばん塾
- テニススクール
- カルチャー教室
- ダンススクール
- バレエスクール
- スイミングスクール
- ゴルフスクール
- スポーツクラブ

上記以外にも、多岐にわたる分野の方々にご参画いただいております。



既存事業×ECCジュニアの相乗効果

「ストック型事業」の導入で貴社をさらに強くするビジネスのご紹介

事業を取り巻く時代背景や社会情勢が激しく変化する現在、あらゆる業界で生き残りを賭けた熾烈な競争が繰り広げられています。数年後には既存の事業に取って代わるサービスが登場しているかもしれません。そのリスクヘッジのひとつとして考えられるのが「業務提携」。なかでも、継続的な収益が見込める「ストック型事業」の導入と、「フランチャイズシステム」の活用が今、注目されています。

▶ フランチャイズシステム活用のメリット

独自立上げ(新規参入)の場合

- 独自での市場調査が必要
- 独自での競合調査が必要
- 独自での商圈調査が必要
- 競争市場での独自経営



フランチャイズを活用した場合

- 既存成功事例が活用できる
- 効率的な事業立上げが可能
- FC本部との役割のすみわけ
- 継続的な支援が受けられる



▶ 少子化が激化する今だからこそ、価値ある教育サービスが求められる時代に。

年々、少子化は進んでいるものの、学習塾や家庭教師、通信教育などを利用する子どもは増え、一人あたりの教育費にけるコストは増加傾向にあります。2020年から新学習指導要領の導入による「教育改革」が実施され、2045年にはAI(人工知能)が人類を超えると予測されています。社会構造の変化が著しい現在は多くの保護者がわが子の将来を見据えて、より価値のある教育サービスを求めています。また、社会のグローバル化の影響を受け、英語の必要性は年々増しており、英会話スクールなどへの需要も高まっています。



▶ 既存事業×ECCジュニアの相乗効果を生かした事業展開を始めませんか。

ECCジュニアが持つ「圧倒的なブランド力」「英語教育のノウハウ」「組織力を活かしたバックアップ体制」を活用することで、既存事業との相乗効果を生かした事業展開が期待できます。既存顧客の満足度向上とともに、新規顧客の開拓のツールとして、ECCジュニアとの業務提携をご検討ください。

実際にECCジュニアを導入されている、オーナー様の声をご覧ください

導入事例

I
音楽・バレエ教室
×
ECCジュニア
2018年4月開講

講師募集をはじめ
ECCスタッフの
サポートに感謝。

本当に身につくカリキュラムと指導なのかを保護者に伝えることが必要

以前、ネイティブの先生にお願いして英語教室を運営していた時期もありますが、先生が帰国されて続かなかったりすることも多く、何年も英語教室は運営していませんでした。そのタイミングで業務提携のDMをいただき、知名度も高く信頼感がありましたので導入することにしました。私自身、英語が大好きだったので、届いた教材を見て、英語の楽しさを伝えられる、自信をもって勧められる内容だと確信しました。

講師募集はこちらで当たった人にはすべて断られ、ECCジュニアのスタッフがホームティーチャーにお声かけしてくださり、なんとか見つかりました。また、副講師募集サイトへの登録も勧めていただいた結果、近隣のホームティーチャーが連絡してくださり、現在は2人体制で運営しています。生徒募集については、インナー生の保護者にお声かけしながら無料体験レッスンにお誘いしました。ただ、すでに他のクラスに在籍している方なので、ECCジュニアに入学しなくても気まずくならないようかなり気を使いましたね。対外的にはチラシの新聞折込と業者のポスティング、近隣には教室スタッフでポスティングを行いました。もともとピアノとバレエの生徒が中心で女の子が多かったのですが、ECCジュニアの新規入学で男の子が多く入ってくれたのがうれしかったですね。また、ECCジュニアに入った方が翌年、音楽教室にも入会してくださったケースもありました。英語教育への関心は高まっていると思います。「とりあえずネイティブの先生じゃなきゃ」という保護者も多いですが、私自身の経験を含め、ネイティブの先生だからいいというわけでは全然ないと思います。本当に身につくカリキュラムと指導になっているか、というところに保護者の関心を向けることも必要かなと思います。



講師募集活動

近隣ホームティーチャーへの声かけ

生徒募集活動

2018年1月～2018年3月

< 募集内容 >

- 募集チラシ+スクール広告への掲載
- 折込、ポスティング、手配り、業者に依頼、ホームページ掲載

< 初期費用 >

印刷+折込	200,000円
-------	----------

問い合わせ者数・入学実績

問い合わせ者数28名
▶ 18名入学

生徒数の推移

< 2018年 >	< 2019年 >
生徒数	生徒数
18名	24名

学校での口コミは想像以上に大きく、相乗効果も徐々に実感

スポーツ以外でも何か地域に貢献したいという思いと、英語学習に対するニーズの高さもあって、英語教室としての知名度と実績からECCジュニアを選びました。就職後、将来英語を教えられる環境を整えたいという思いがあったので、導入が決まった時はうれしかったですね。

現在、講師は私以外に副講師が在籍しています。もともとテニススクールの生徒で、アメリカでも仕事をしていたという帰国子女。ぜひ協力してほしいと声をかけたところ、快く引き受けてくれました。研修は覚えることが多く大変でしたが、英語の教え方については、カリキュラムの組み方ひとつとってもやはりECCジュニアはすごいなと実感できました。初年度は、開講前も開講後も、何をすべきなのか全然わからなかったのですが、ECCジュニアの担当の方が頻りに連絡をくれて、的確なアドバイスをしていただけだったので本当に助かりました。

生徒募集については、まずテニススクール生に声をかけて説明会に来てもらいました。当日、来ることができなかった子も、生徒と保護者に開講案内を配布していたので、そこから無料体験レッスンに参加したり、お話を聞きに来てくれたり…。また、近隣の教室から、こちらの方が自宅から近い生徒を紹介していただき、転校してきた子もいました。生徒募集で最も効果があったのはチラシでしたが、学校での口コミもかなり多かったようで、テニススクール生が友だちに声を掛けてくれたというケースもありました。中にはテニススクールに入会して、初めてECCジュニアのことを知って無料体験レッスンに参加し、入学してくれた生徒もいます。ECCジュニアを併設したことによって、そういう相乗効果も徐々に実感し始めています。



講師募集活動

在籍社員、テニススクール生への声かけ

生徒募集活動

2018年1月～2018年3月

< 募集内容 >

ポスティングチラシ	7,500部 64,800円 × 3回
折込チラシ	5,000部 × 1回 24,265円 + 15,685円
折込代	16,000円/回



問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数 31名 ▶ 無料体験レッスン 28名 ▶ 23名入学

生徒数の推移

< 2018年4月 >	< 2018年6月 >	< 2018年7月 >	< 2018年9月 >	< 2019年4月 >
生徒数	生徒数	生徒数	生徒数	生徒数
23名	26名	27名	31名	41名

導入事例

II
テニススクール
ゴルフスクール
×
ECCジュニア
2018年4月開講

スポーツと英語
教育を通して
地域に貢献を。



ジュエインドアテニス
教室長
諸田 達也氏
教室：ジュエインドアテニス教室
(東京都)
生徒数：41名(2019年4月現在)



2019年5月取材



2019年5月取材

導入事例

III

音楽教室 × ECCジュニア

2018年4月開講

すべての教科を
網羅していたのが
決め手でした。



光陽堂音楽教室
オーナー
横江 宏宣氏
教室：光陽堂福知山本店教室
(京都府)
生徒数：22名(2019年4月現在)



2019年5月取材

英検®や漢検®などの検定試験が実施できることも大きなメリット

英語教室の導入を検討するきっかけとなったのは他社からのお声かけでしたが、たまたま同時期にECCジュニアからもオファーがあり、比較できたのは大きかったですね。ECCジュニアの説明を詳しく伺ったときに、カリキュラムも、指導法も、教材も他社とは全然違うなと思いました。それに英語だけでなく国語や算数、さらに幼児向けの「まなびのさんぽプラス」のクラスまで、すべての教科を網羅されていたこともECCジュニアさんを選ぶ決め手になりました。また、英検®や漢検®などの検定試験が、他社の場合はどこかほかの会場に行ってお受験しなければいけないという条件でしたが、ECCジュニアは自身の教室で受験できるということも大きなメリットだと感じましたね。

当初、講師は外部から募集する予定でしたが、まずは音楽教室の先生に声をかけてみたら4人が手を挙げてくれました。既存のピアノ教室のスケジュールとの兼ね合いもあり、現在1人の先生が英語のレッスンを担当しています。その後、漢字や算数の講師も教室内で募集したところ、こちらも10名ほど立候補してくれて、今は1人の先生に漢字を教えてもらっています。生徒募集は折込広告が中心でしたが、ピアノやバイオリンの発表会のプログラムに生徒募集のPRを掲載しました。また、教室の外にある「のぼりを見て」という方も多かったですね。

音楽教室だけでなく英語も教えていけば、中学・高校受験時の退会防止につながりますし、子どもたちも、送り迎えをされている保護者も、ここでまとめて習えるという相乗効果があると思います。実際にピアノ教室の生徒が漢字のクラスに入ってくれましたし、漢検®の検定試験に校外生が受験しに来てくれました。まだまだ大きな結果は出ていませんが、可能性はあると思いますね。



講師募集活動

在籍社員を講師として採用

生徒募集活動

2018年4月～2019年5月

< 募集内容 >

販促物	44,000円
折込チラシ	計25,000部 95,000円

問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数11名 ▶ 無料体験レッスン9名 ▶ 3名入学

生徒数の推移

< 2018年4月 >	< 2019年4月 >
生徒数	生徒数
3名	22名



※「英検」は、公益財団法人 日本英語検定協会の登録商標です。

ECCジュニアの導入で文化スポーツ教室というカテゴリーを拡大

ECCジュニアの導入は、カリキュラム、指導法、教材、教室運営のノウハウなど、英語教育において定評があったからです。生徒募集は毎年、ECCジュニアのチラシ類を活用していますが、当教室の場合はスイミングやスケートのスクール生の併行受講も多く、カラダを動かすのはスポーツ教室で、英語(勉強)はECCジュニアというケースがたくさんあるようです。特にスイミングスクールは8～9歳のお子さんが多く、ECCジュニアとの相乗効果はかなりありますね。スクール生の兄弟姉妹には、無料体験レッスンやセミナーの開催などで、ECCジュニアをより身近に感じてもらうようにしています。

また、英会話以外のコースとして、2年ほど前から「さんすう・計算検定コース」を開講しています。生徒さんから「やってみたい」という要望があり、英会話の先生からも「ぜひ、算数もやりたい」と言ってもらえて、新たに講師を探す必要がなかったのでスムーズに開講できました。

ただ、スポーツ教室を知っている方は多いのですが、英語教室があることを知っている方がどれくらいおられるか…。だから、もっと文化的な部分もPRできればと思い、実は昨年「文化スポーツ教室」というカテゴリーの拡大を考えているんです。例えば、テニススクールはシニア層の方も多いため、大人の英会話サロン「ECCプラチナクラブ(現・おとなの英会話コース)」の開講や、今後は幼児教育にも力を入れていくため、幼児の生徒を増やすという意味からも「まなびのさんぽプラス」の導入なども検討しています。

英会話は、お子さんが長く続けられるコンテンツとして非常にいいもの。さらに、ECCジュニアのブランド力は非常に高いので、看板を見るだけで安心して入っていただけます。これから開講をされる方は、そういったところも武器にして導入されるといいと思います。



講師募集活動

自社ホームページに募集広告を掲載

生徒募集活動

2018年1月～2018年3月

< 募集内容 >

折込チラシ	6,000部 27,540円
自社チラシ	2,500部 10,100円



問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数23名 ▶ 無料体験レッスン20名 ▶ 10名入学

生徒数の推移

< 2005年8月 >	< 2010年8月 >	< 2015年8月 >	< 2019年3月 >	< 2019年5月 >
生徒数	生徒数	生徒数	生徒数	生徒数
23名	65名	76名	109名	122名

導入事例

IV

スポーツ・ カルチャー教室 × ECCジュニア

2003年4月開講

ECCジュニアの
ブランド力は
武器になります。



邦和スポーツランド教室 オーナー
飯塚 純氏
邦和スポーツランド教室 運営担当
石原 理恵氏

教室：邦和スポーツランド教室
(愛知県)
生徒数：122名(2019年5月現在)



2019年5月取材

導入事例

V

ピアノ教室 × ECCジュニア

2020年4月開講

これからの時代、
習い事を選択肢に
英語は必要です。

募集費用をかけなくても高い知名度によってピアノ教室の在籍生が多数入学

ピアノ教室では海外の著名な先生にレッスンをしてもらうことがあり、その際は私が通訳をしていました。ただ、生徒たちが英語で質問できれば、もっと内容の濃いレッスンになるのに…と思ったのが、ECCジュニアを導入したきっかけです。一時、ピアノレッスンと一緒に英語も教えている時期もあったのですが、やはり自分の勝手なノウハウで教えていると行き詰るんですね。

ECCジュニアを選んだ決め手は、何社か競合のスクールを見た中で、研修が最もしっかりしており、研修費や教材費が不要だったためです。そして、担当していただいたスタッフの方がとても熱心に説明してくれ、何もわからない私をやさしくサポートしてくれたことですね。実際にレッスンを始めてみて、自分も保護者もECCジュニアのすごさを実感。生徒の10人は他の英会話スクールから移ってきた子ですが、「カリキュラムもCLIL(クリル*)学習も本当にすごい!と、保護者にも満足していただけいます。

生徒募集は口コミを中心に、ピアノ教室でお声をかけた保護者のお子さんのほぼ全員が無料体験レッスンに参加。76人いるピアノ教室の在籍生のうち、25人が1年目に入学してくれました。ピアノは中学生になると塾に行くからとやめる子が多いので、開講に向けての研修中から「ECCジュニアをスタートする!」と宣伝していました。知名度の高いECCジュニアだから、〇〇ちゃん通っているならうちも…という方が多く、口コミでどんどん入学者が増えました。

これからの時代、習い事を選択肢に英語は絶対に必要。また、経営面でもピアノと英語など、ひとつの施設で複数の習い事を運営するのは効率的だと思います。今後は、英語導入のきっかけとなった海外のピアノの先生のレッスンを、生徒が英語で受けられるようになることが楽しみです。

*CLIL…Content and Language Integrated Learning(内容言語統合型学習):社会・理科などの教科や、時事問題・異文化理解といったトピックの内容学習と言語学習を有機的、かつ体系的に統合し、その両方を学ぶ学習法。



生徒募集活動

2019年12月～2020年3月

< 募集内容 >

- ピアノ教室の在籍生への声かけ

< 初期費用 >

備品購入	40,000円(机、黒板、のぼり、本棚)
------	----------------------

問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数17名 ➡ 無料体験レッスン12名 ➡ 12名入学

生徒数の推移

< 2020年 >	< 2021年 >
生徒数	生徒数
25名	31名



楠本音楽教室(ピアノ教室)
オーナー

楠本 早百合氏

教室：並木町教室(大阪府)
生徒数：31名(2021年4月現在)



2021年4月取材

塾とECCジュニアとの2つの窓口で生徒獲得機会は一気に拡大

もともと小松塾の中で「英語教育を強化したい」という思いがあり、これまで自分なりに英語教育についてリサーチを続けてきましたが、なかなか「これだ」と思えるものがありませんでした。ECCジュニアを選んだ理由は、長年の実績とブランド力。マニュアルがしっかりしていて教授法がすばらしかったことも決め手になりました。導入するなら自分が納得できる「質のいい英語教育」を、と決めていたので、ECCジュニアとの出会いには感謝しています。いちばん大きなメリットは、窓口が2つに増えたこと。今までは、当然ですが小松塾への問い合わせしかありませんでしたが、ECCジュニアという窓口ができたことで生徒獲得のチャンスが2倍に広がったのです。「子ども英会話教室」として世間に認知されているECCジュニアのブランドイメージにも助けられて、少しずつですが生徒数が増えております。私どもの小松塾は一定のレベルを超えているという自負がありましたので、「質のいい英語教育」を導入することでさらに「強い武器」を手に入れたような感覚ですね。講師研修はとて厳しくて大変ですが、ECCジュニアのすばらしさを実感しているので、今後の経営主軸のひとつとして大いに期待しています。



沖野2丁目教室

宮城野教室

講師募集活動

在籍社員を講師として採用

生徒募集活動

2017年1月～2017年3月

< 募集内容 >

- きょうだい生への促進TEL
- 新聞折込
- ポスティング
- 地下鉄駅のテイクフリー

< 初期費用 >

学校用机椅子セット(数量12)	105,600円
運送費	27,000円
販促物*	108,457円
教室宣伝物品等*	59,400円

*ECCより購入

問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

大和町4丁目教室

問い合わせ40名/
無料体験レッスン28名

➡ 15名入学

沖野2丁目教室

問い合わせ17名/
無料体験レッスン16名

➡ 11名入学

宮城野教室

問い合わせ18名/
無料体験レッスン9名

➡ 15名入学

生徒数の推移

教室	4月	5月	6月
	生徒数	生徒数	生徒数
大和町4丁目	18名	17名	17名
沖野2丁目	7名	9名	10名
宮城野	13名	13名	14名
合計	38名	39名	41名

導入事例

VI

学習塾 × ECCジュニア

2017年4月開講

「質のいい
英語教育」を
求めています。



小松塾
教室長

小松塾

大見 敬氏

教室：大和町4丁目教室・
沖野2丁目教室・

宮城野教室(宮城県)

生徒数：計43名(2017年8月現在)



2017年7月取材

英語で支えたい。子どもたちの夢を舞台は世界！



ZERO SEN セントラルアカデミー
オーナー
湯本 一也 氏 (DE-KU)
教室：ゼロセン
高崎飯塚町教室 (群馬県)
生徒数：13名 (2018年4月現在)



2018年4月取材

ダンス留学に英語は必須。学べる環境にECCジュニアは最適

ダンススクールを運営していると、ダンスを学ぶには英語が必須だということを痛感する機会が多くて…。それで、ダンス留学を実現しようと動いていた時、タイミングよくECCジュニアから業務提携についての案内DMが届いて、「あ、こういうことができるんだ」って気づいたのが教室を開いたきっかけでした。留学するのに英語が必要、というのはもちろんですが、僕自身の経験でいえば世界に出た時の「言葉の壁」はすごく高く、現地講師がダンスで伝えたいイメージや世界観、そういったものをダイレクトに受け止めるには、日本語だけではすごく狭い。ダンスとか関係なく、今の子どもたちには今後絶対に英語が必要になるでしょうから。

英語が学べる環境を作って、ダンス留学が実践できる場所をスタートさせれば、スクールに通っている子が英語に興味を持つだろうと思いました。ダンスから入って「ダンスで上を目指したい!」という動機で英語を学ぶことも、英語の勉強を通じて「自分の世界観を広げたい」とダンスに興味を持つというもアリだと思う。「ここに来れば英語とダンスが学べる」それがスタートになれば、と英語教育の導入を決めました。他社とは比較せずにECCジュニアを選んだのは、「英語といえはECC」というイメージが強かったから。教え子に、小さい頃からECCジュニアで学んでいる子がいて、海外のダンス講師を招いて開くワークショップではいつもその子が通訳してくれるんです。これからECCジュニアに通う生徒や、ダンススクールに通う生徒の良いモデルになってくれています。今の子どもたちの舞台は世界中に広がっています。教え子たちの夢を叶えるためにも、今後は英語で支えていきたいですね。



講師募集活動

在籍社員、知り合いへの声かけ

生徒募集活動

< 募集内容 >		< 初期費用 >	
折込	10,000~20,000部×3回	印刷費	100,000~150,000円
ポスティング	2,000~3,000枚	折込費	30,000円 × 3回
学校前手配り	300~600枚×5回 (近隣小学校を回った)	人件費	40,000円
SNS、ダンススクールのホームページでの告知		諸費用	100,000円
		テナント費 (約10坪)	スタジオ活用のため0円

問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数 40名 ➡ 無料体験レッスン 21名 ➡ 13名入学
問い合わせ者数は、ダンスやECCジュニアのイベント参加で体験レッスンを案内した方も含む。

生徒数

< 2018年4月 >
生徒数
13名



ECCジュニア担当者の「熱意」を信じて正解でした

高校の時に通った塾の影響で大の英語好きに。好きが高じて、大学卒業後は海外勤務ができる建設関係の会社に就職しました。その後、会社を退職し、イベントを企画して海外の人たちを誘致するインバウンド事業に携わっていましたが、英語を通じて世の中により求められる仕事をしたいという思いがあって、ECCジュニア教室を開くことにしました。英語が好きで教えることが好き、というのが大前提ではありますが、英語教育改革が進む中で英会話教室のニーズは今後ますます高まっていくと確信したことが始めるきっかけになりました。フランチャイズ契約を結ぶ上で他社も検討したのですが、担当者の対応が「一緒にやりましょう!」という感じではなかった…。その点、ECCジュニアの担当の方は、親身になって対応してくれたので、これなら一緒にがんばっていけると思いました。もちろん費用も比較しましたが、契約の決め手は担当者の対応でした。今でも担当者とは連携を取りながら活動しているので、直感を信じて正解だったと思います。

チラシにホームページにボランティア。自ら動けば生徒が集まる

開講当初は問い合わせも少なかったのですが、ポスティングなどを通じて「ここに教室があるよ」ということが広まるにつれ、問い合わせ数も多くなっていきました。でも、やっぱり効果があったのはホームページ。チラシを配って認知させて、ホームページを見てもらう。このアプローチが効果的でした。あとは、近隣の小学校に営業をかけてボランティアで英語イベントを開催させていただいたのですが、それが盛況で。顔を覚えてもらえる機会だし、口コミにもつながってとても良かったです。そんな活動の甲斐もあって、もともと1フロアのみ教室として使用していましたが、今では事務所にしていた2階・3階の部屋も使用するほど生徒数が増えました。レッスンは自分自身でも行っているため、保護者の方々とのコミュニケーションの大切さを実感しています。今後は保護者向けのセミナーなどを開催し、子どもたちの将来と一緒に考える機会を作る予定です。地域の子どもたちのためにも、このビジネスはずっと続けていきたいですね。

講師募集活動

近隣ホームティーチャーへの声かけ、知り合いの紹介

生徒募集活動

2017年12月~2018年3月

< 募集内容 >		< 初期費用 >	
折込	2月 2,000枚 3月 2,000枚×2回 4月 1,000枚	販促物*	29,400円
		チラシ*	50,000円

*ECCより購入

問い合わせ者数・無料体験レッスン・入学実績

問い合わせ者数 13名 ➡ 無料体験レッスン 9名 ➡ 6名入学

生徒数の推移

< 2017年4月 >	< 2018年4月 >
生徒数	生徒数
7名	18名



求められること、好きなことを、ビジネスに。



上ノ島町教室
オーナー
奥村 暢一 氏
教室：上ノ島町教室 (兵庫県)
生徒数：18名 (2018年4月現在)



2018年4月取材