

(1) 現在の事業概要

有限会社足立ケア21 (<https://ac21.tokyo>) は、主として介護事業と学習塾事業を運営、全従業員15名(介護14名、塾1名)の小企業です。

介護事業は平成17年に開設。平成30年に中小企業庁の承継補助金を獲得し、介護事業の代表取締役を私が承継すると同時に学習塾事業(伸び代塾)を設立した。設立当初は順調だったがコロナ禍で生徒数が激減。挽回を期して、昨年からプログラミングを1クラス、試行的に開講中。

昨年度まで3年間私が英語を指導した塾生が、都内の国立大学に現役合格し、4月からアルバイト講師として当塾でプログラミング(試行クラス)を教えている。プログラミングの正式クラスの本格的オープニングを年明けに企画している。以下、プログラミングクラス新規オープンに焦点を合わせた記述となる。この文章は学習塾事業(皿沼教室)の店舗改修費用補助の申請である。

(2) 会社の強み(良いところ)

会社(学習塾事業)の良いところは、私(会社代表・塾長)のプログラミングとITの技術です。

当補助金で購入を申請するのが液晶のデジタルサイネージ(以下DSと称す、サイネージ=看板)であるが、そのコンテンツは私自身が作ることができる。コンテンツの更新もいつでも自由に出来る。更に、動く3D立体映像を使ったデジタルサイネージはまだ少なく、私が持つこの技術を活用することでDSに新規性を加えられる。

塾業界でもITの学習指導は重要となってきた。2025年に実施する大学入学共通テストにプログラミング知識などを試す「情報」が導入される。伸び代塾では、昨年から「プログラミング」クラスを試験的に開始し、本格開始に向けて独自のカリキュラム・料金・クラス運営方針が完成(伸び代塾のホームページ <https://ac21.tokyo/programming/> をご参照)。プログラミングクラスの生徒さんの家族の許可を得て、毎回のクラスを撮影し素材動画・画像を蓄積してある。後はDSコンテンツ(動画)を作成し、本格オープニングの宣伝の開始を待つだけだ。DS広告は来年2月末の設置後すぐに実施が可能だ。

プログラミングクラスは、適切な学習理論に則った学習指導が可能。私は英語教育(ESL)の分野で米国パデュー大学から平成20年に博士号(Ph.D.)を授与されており、学習指導法の専門家である。

(3) 会社の弱み(不足するところ)

不足しているのは「伸び代塾」の認知度です。

開設後一年ほどで新型コロナが蔓延し打撃を受けた。宣伝をしても効果がなく、生徒数は令和5年4月には皿沼教室で最盛時の10分の1にまで落ちた。かろうじて口コミだけで生徒がいなくなる状態である。5年前に設置した壁看板の「伸び代塾」は、風景の一部となりきって誰も注目しない。

5. 経営改善計画の内容

(1) 現状の問題点（生産効率が悪い、集客力が弱いなど）

問題点は、伸び代塾の宣伝の訴求力が低いことです。

5年前の学習塾開設当初は看板設置後主としてチラシで宣伝をして一定の効果を得たが、その後、宣伝効果が現れなくなった。次に、ソーシャルメディアを使った宣伝を行ったが効果がなかった。これら従来の方法では不足しており、認知度アップに向けて学習塾をアピールする他のツールがなかったことが問題点である。

(2) 実際に行うこと（新型機械の導入、店のレイアウト変更など）

1.7m×0.9mの液晶デジタルサイネージ（DS）を皿沼教室の道路側の壁に敷設し、15分ほどの3D立体映像付きの動的コンテンツ（音声無し）を毎日流します。（<https://ac21.tokyo/資料>をご参照ください）

・野球場の皆さんの注目を引く：設置予定の看板は、舎人公園野球場の休息場所に面していて多くの人々（小中高生と同行する親や一般のプレーヤー）に見てもらえる。当社は介護事業所もありAEDを設置の予定。AEDは、DSで周知することで野球現場の皆さんの安心材料となり、DSが注目される要因ともなる。また、このDSは「新規性」が強みである。足立区のデジタル看板はLEDパネルが多く、動的3D立体映像を流す液晶パネルの看板はまだ他には無いであろう。液晶のDSを設置してもらえる区内の看板業者は一件も見つからなかった。（看板の設置イメージは ac21.tokyo/資料 にてご参照）

・DSでプログラミングクラスの概要から成果物の紹介まで流す：繰り返し流すコンテンツは、プログラミングクラスのカリキュラム・授業料の説明等である。また、塾生たちが作成した成果物（動く立体アニメーションなど）を映し出し、「プログラミングクラスの生徒さんが作成した3D立体映像です」と説明書きを付ける。（動的3D立体映像の作成例は ac21.tokyo/資料 にて）

・DSで「ビジネス体験カリキュラム・クラス」を宣伝する：これは多くの他の学習塾ではやっていない新しいでカリキュラムであり、これをDSなどで宣伝する。3Dの世界はメタバースを含めビジネスチャンスがまだまだたくさん在る。プログラミングクラスで生徒が作った3Dオブジェクトなどのネット販売を通じて初歩的デジタルビジネス体験（小さなお金稼ぎ体験）をさせる。

・DSと同じコンテンツをソーシャルメディアでも宣伝する：DS宣伝と同時に、DS用に作成したのと同じコンテンツをユーチューブ（インストリーム広告）・X（旧ツイッター）・ヤフーリスティング広告でも流す。（当社の過去の宣伝動画例は ac21.tokyo/資料 にて）

・QRコードを活用し液晶DSの強みを生かす：例えばDSで「今月のクラスの予定を知りたい方はこちらのQRコードで」と流すことにより、それをスマホで読み取ることで誰でも今見たいコンテンツを自分から見に行ける。今回見積もりを取った屋外用DSは4Kの液晶画面となっており、新商品で画質が良く、画質が粗い一般的なLED看板では難しいQRコードの読み取りが可能だ。

（上記を行う私の時間をRPAによって捻出する。過去半年間RPAによる事務作業の自動化に取り組み、少しずつ実施が可能となった。RPAによって最大50%の事務作業時間の削減をするので時間が十分にできる。）

(3) 目標（生産増、集客増など）

集客は、令和6年7月末までに、プログラミングクラス3クラスの増加を、令和7年7月末までに、更に3クラスの増加を目指す。言い換えれば、2年目の終わりまでに、DS取り付け前である現在（1クラス）に比べて6倍分の増加である。

