



スポーツ学童 プロジェクト

スタートアップアクセラレーション補助金採択事業
(さいたま市産業創造財団主催)

株式会社SAL
代表取締役
清水 郁也



About Us

(株)SALはさいたま市大宮・浦和を拠点にCrossFitというファンクショナルトレーニングジムを運営する会社です。2019年6月開業/資本金900万円/従業員数6名/クラブ総会員数400名(内キッズ会員約60名)



スポーツアフタースクールとは？

“新しい学童”



学童保育＋スポーツ教室＝スポーツ学童

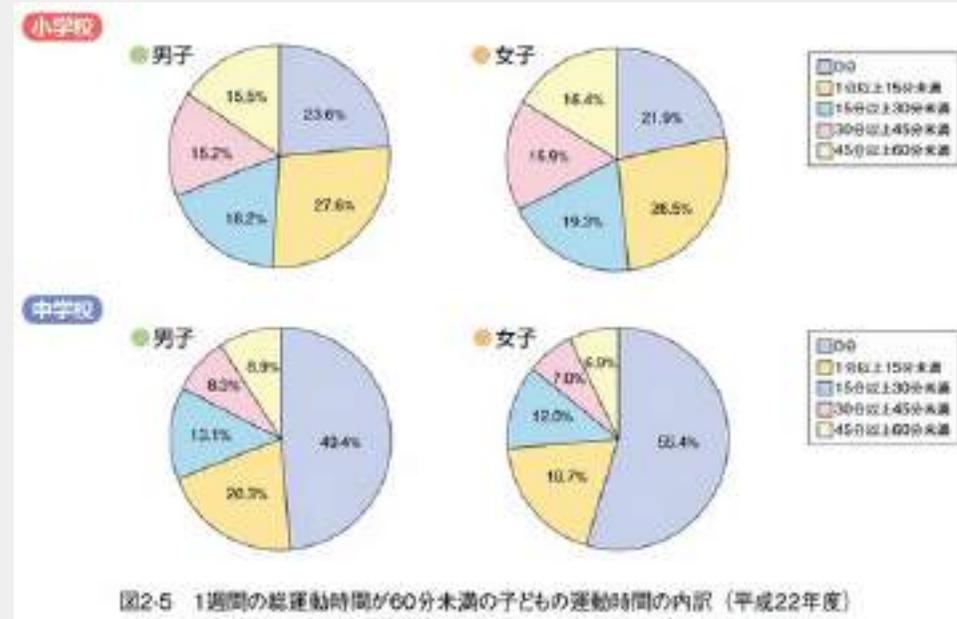
現在さいたま市では約6万9千人の小学生が生活しており、共働きの親御さんにとって子供達の放課後生活は民間企業のサポートを必要とする重要な課題です。本プロジェクトではそのような共働き世帯の小学生たちにスポーツと保育・学習環境を創出することを目的としています。



地域課題 と 事業目的

なぜ今始めたのか？ ～背景と想い～

現在埼玉県には76万の共働き世帯が暮らしています。学童に入所して
 いる小学生の数は東京都に続いて全国2位。毎年1000人以上の子供た
 ちが学童に入れずに待機児童となっています。学童の数は民間運営
 も含めて徐々に増加しているが、全ての施設でその「質」は担保さ
 れていません。弊社は様々なスポーツをプログラムに取り入れた新
 しい学童施設を開設し、仕事が忙しくて平日の習い事が難しいパ
 ワーカップルを助け、健康とコミュニティの重要性を強調します。



課題① 子供の運動不足

都県別学童保育状況

都県	入所児童数	待機児童数	71人以上の学童保育
茨城	4万0827	313	2.0 (%)
栃木	2万6662	39	1.2
群馬	2万4142	70	4.1
埼玉	7万3122	1643	2.2
千葉	6万2196	1604	3.8
東京	11万0402	4211	9.1
神奈川	5万4734	536	1.2
静岡	3万3897	1040	1.6
全国	130万5420	1万8783	3.7

課題② 学童施設環境

< 私たちが実現したいこと >

- ① 子どもが放課後に運動できる環境を創りたい
- ② 地域スポーツの価値を上げたい
- ③ 共働き親の生活を楽にしたい



主なサービス

スポーツ学童では地域の企業やスポーツクラブと提携し、小学生の放課後の生産性を上げる活動を行う。
 ただ児童を預かるだけではなく、健康的に自立を促すプログラムとなっている。



目標

子どもの放課後の運動環境創造

地域スポーツの価値向上

共働き親の生活を楽に

ポイント①

スポーツ施設を利用して運動場所を確保

子供達がこれから習うスポーツの選択肢増加

学童保育入学の手間を削減

ポイント②

既存施設(CrossFit)を利用して運動頻度向上

スポーツ事業者の収益増加 (都度利用費、送客)

夏休みの保育問題の解消

ポイント③

バス広告を利用して企業スポンサーを募集

最新のスポーツ知識や専門環境の情報をシェア

主要駅近で働く世代のライフスタイルに適應



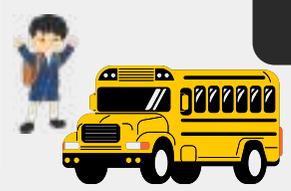
子供たちの一日の流れ

1~4月のイベントクラス 1月~2月: オンラインクラス 3月~4月: 地域スポーツ体験		CLASS SCHEDULE				
TIME	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY	
14:00 - 15:00						
15:00 - 16:00	Football	Badminton	IT	Table Tennis	Swimming	
16:00 - 17:00	Yoga		Swimming		Yoga	
17:00 - 18:00			Swimming			
18:00 - 19:00						
19:00 - 20:00			PA			
20:00 - 21:00						
21:00 - 22:00						
22:00 - 23:00						
23:00 - 24:00						

(週間スケジュール例)

下校・学童へ

放課後になると、ピックアップバスが学校の近くまで迎えに来ます。



14:00~

14:30~



宿題・次の日の用意
学童に到着するとまず宿題と次の日の用意を終わらせておきます。専門のスタッフがサポートするので安心の環境

スポーツ教室へ

地域スポーツ施設と連携した、曜日ごとに異なるスポーツ体験



16:00~

18:00~



家へ送迎or学童へ帰る
習い事が終わると、直接家に帰るか学童へ戻るか選ぶことができる。

延長保育

親御さんの仕事が遅い子供たちは夜10時までの預かりが可能



~22:00

Depends



帰宅&就寝
しっかりと運動した後、家に帰るころには疲れているため熟睡が期待できます。

CAMPFIRE
SCAN HERE
クラウドファンディング

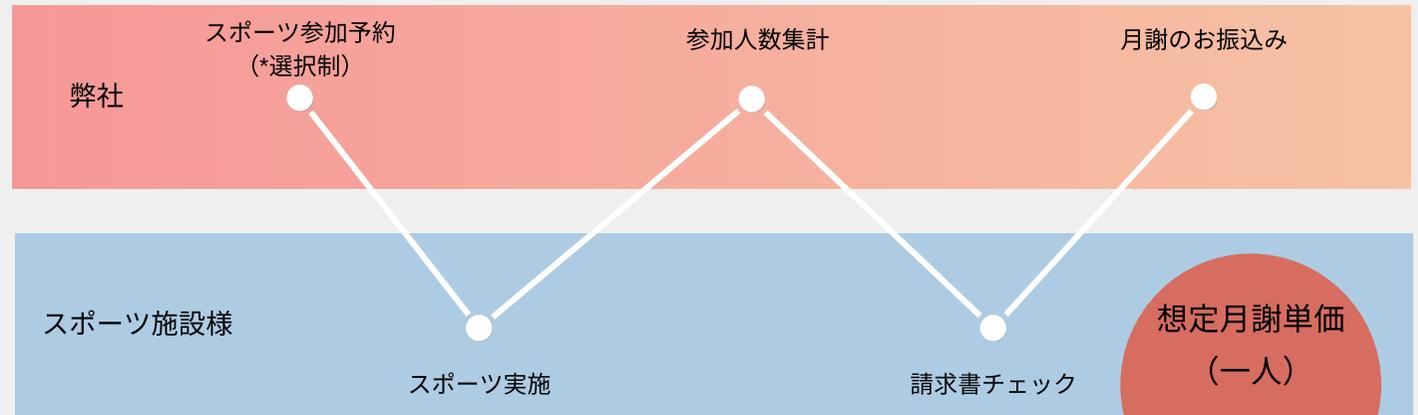
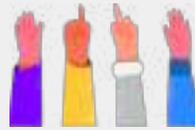


11/6時点で
¥1,291,000-
の資金調達

地域連携

と
参画企業

スポーツ施設様の収益増加に繋がる



クラス参加から月謝のお支払いまで

参画予定企業様

パートナー企業 (スポーツ指導)

- テニス
浦和エリアで最も広い屋内テニス場。上級者も多数在籍
テニススクールア武蔵浦和港様
- 体操
幼児期からはじめられる安全な全身動作
ウインズ体操クラブ様
- パルクール
全国展開のアミューズメントスポーツクラブ
ニンジャ☆パーク様
- ダンス
チアダンス全国大会出場経験有り
笑舞CHEER&DANCE様
- ブラインドサッカー
埼玉縣を拠点に活動する視覚障害を持った方々のサッカー
埼玉T-Wings様
- ダブルダッチ/トランポリン
日本唯一ダブルダッチの教室として施設を構えて運営される事業者様
NICO
- 武道
RIZINで活躍するプロ格闘家も排出する
極真空手埼玉南支部様
- スケートボード
東京五輪メダリストも来店のあるパーク
Possibility park様

スポンサー企業 (金銭・物品支援)

-
-
-
-
-
-

上記以外でも、複数の協賛企業へ商談中です。



生徒数推移

と
売上目標

収益予測



収益予測



	初年度	2年目	3年目
生徒数 (名)	35	60	65
月売上目標 (円)	2,282,419	3,401,660	3,411,560

料金構成内容 (*金額は別紙)

- 01 基本保育料金 → 入会金、年会費、保育料
- 02 オプションスポーツパック → スポーツ体験参加費
- 03 追加サービス → 延長保育や食事サービス



事業展開

事業の実現性と成長可能性

01

- ・ 1号店での早期収益化
- ・ 「革新性」のPR活動

PR TIMES テレ玉

CAMPFIRE



02

- ・ 浦和地区での環状型店舗展開でバスの運行本数増加
- ・ 人員配置の最適化



03

- ・ フランチャイズ本部構築
- ・ 他地区への出店加速



Funai Soken



参考資料は以上となります。ご拝読ありがとうございました。

(株)SAL 代表取締役 清水 郁也