

## 生徒をより多く、確実に獲得するために。 少子化の時代に対応する、年間募集計画を策定。



### お客様のリクエスト

生徒獲得が大きな課題である昨今の教育業界において、安定した効果が期待できる募集方法を提案して欲しい。

### フロムナインのソリューション

生徒募集という観点から、全ての広告媒体のリニューアルを実施。WEBサイトを中心とした年間募集計画を構築し新規顧客の開拓を実現した。

### 【会社情報】

会社名 : ジャック幼児教育研究所  
事業内容 : 幼児教室経営 (有名私立幼稚園・小学校受験指導)  
所在地 : 東京都世田谷区赤堤 1-21-1-103  
電話番号 : 03-5300-0770



理事 吉岡 俊樹 様

お客様のリクエスト  
Request

生徒を多く集める「生徒募集広告」

## 導入媒体とプロモーション概要



CI・VI計画	学校設立40周年を機に、ロゴマークを刷新。崇高なブランドイメージと共に、学校案内やWEBサイトを広告展開するシナジー効果の高い、戦略的募集計画を実施した。
学校案内	CI・VI計画で策定したブランドルールに準拠し、学校案内を作成。教室見学や資料請求などユーザーへの直接的アプローチ＝営業力に特化した内容で構成した。
オフィシャルサイト	教育理念から受験ノウハウまで、全80ページに及ぶ豊富な情報を掲載。ユーザーの疑問に応え、引き込んでいくサイト構成は、新規客の獲得チャネルとして機能した。
SEO対策・SEM対策	WEBサイトにはSEO対策とSEM対策(「オーバーチュア」などのネット広告)を実施。春季講習など季節要因に合わせた広告出稿を行うWEBプロモーションを行った。

## インタビュー



### 創立40年の節目に、新たな広告戦略を導入。

**Q.** 既に確固たる地位を築かれていた御社において、生徒募集計画を導入する意義はどこにあったのでしょうか。

**吉岡理事**・まず、創立40周年という区切りが、これからの組織運営や取り組みの方針について検証する機会となったことは間違いありません。口コミでの評判が高まるなか、ジャック幼児教育研究所という組織が持っている一貫した品質やサービスを、この機会に今一度見直そうということになったのです。少子化という時代背景という面から見ても、ひとりあたりの子供にかける教育費は増大しています。さらに近年は、受験対策の幼児教室の運営に、大きな資本をもつ企業が参入し以前より「生徒獲得」における競争は激しくなりつつあります。いくら高い評価をいただいていた我々とはいえ、ゆったりと構えているわけがたまにきません。むしろ評価をいただいている今だからこそ、安定した効果が期待できる生徒募集方法を探していました。



## 生徒募集の広告展開を年間でプランニング。

Q. 今回のプロジェクトを一括してフロムナインクリエイツに依頼した、その決め手となったポイントは何でしょうか？

**吉岡理事**・単に生徒募集の広告を作るのではなく、各媒体の特性を活かした戦略と共に、年間で見据えた一連のプロモーションを理論付けてご提案いただいたことです。

生徒獲得のために確固たるスクールブランドを構築し、それを創立40周年に絡め効果的に演出、WEBサイトと学校案内を連動させ、ターゲットに定みなく自校の魅力を伝える。実際の制作物においても、アイデアの心地よい斬新さに、打ち合わせのたび気分が高まりました。

実際、いくつかのプロダクションに全体の方向性を示す提案をしていただいた中で、「子供の無邪気さ」や「かわいさ」だけに偏らず、ジャック幼児教育研究所のもつ「アカデミック」なイメージをよく汲み取ってくれました。



Q. ブランディングが生徒募集計画に大きく役立ったわけですね。

**吉岡理事**・そうですね。差別性の高い学校案内は非常に強力な宣伝ツールとして機能しています。そして何より、生徒獲得や会員サポートの中心的な役割を担うホームページの制作に強いというのが魅力でした。また、生徒獲得や採用活動の効率化といった面からも、SEO対策、SEM広告について極めて高い実績を持っていることは心強いポイントでした。現在も、SEOコンサルティングにおける事前分析や年間プラン策定など、常に提案型でプロセスを進めてくれています。まさに、頼れるパートナーですね。

### クリエイターから一言



幼稚園受験ページ



小学校受験ページ



「東京広告専科」  
企画営業部 岡村 忠征

「如何にサイトのお問い合わせ件数を増やすか」その答えは意外に近くにありました。自分の子供を入学させたいサイトにすることです。サイト構築の際には「お客様目線」をキーワードに、子供を預けることの決断ができる材料、即ちコンテンツを用意する、そこに重点をおきました。80ページものボリュームを誇るサイトの内容、デザイン、導線、全ては緻密に計算され、まさに唯一無二の「生徒募集サイト」が完成しました。



## ホームページをこれからの組織運営の柱に考えたい。

### Q. 「生徒募集広告」導入後の具体的成果を教えてください。

**吉岡理事**・SEO対策、SEM広告を導入したことにより、ホームページからの問い合わせが明らかに増加しました。つまり、これまで私たちを知らなかったユーザーからの問い合わせが増えている傾向にあるのです。そして特に、大きな付加価値として実感しているのは「しっかりとわたしたちのことを理解した上で問い合わせをしてくれているユーザー」のアクセスアップです。なにより「信頼性」が重要な教育業界にあって、ホームページや会社案内が、私たちの理念や取り組み内容をしっかりと伝える役目を担ってくれたことが、生徒の獲得につながっていると実感しています。

### Q. 生徒獲得においてWEBサイトが担う役割は大きいんですね。

**吉岡理事**・そのとおりです。「受験」にかかわるキーワードでの検索にYahooやGoogleなどで私たちの教室が上位表示されることは、新規顧客の獲得につながりました。例えば、夏期講習の前には「夏期講習 受験」というキーワードで私たちの教室が広告表示されます。また、現在季節要因以外の通常の検索「名門幼稚園 受験」などのキーワードで通常表示にされるよう取り組んでいます。こういったホームページの柔軟な活用法を年間でプランニングしてもらっています。生徒募集計画としまわること、私たちのブランド力を訴求するに優れた、非常に価値のあるプロモーションと考えています。

### Q. これからの広告展開についてどのようにお考えですか？

**吉岡理事**・枠にとらわれず、新たなサービスを展開していきたい、そう考えています。これまで口コミ的な評判をチャネルとしてきた側面もありますので、今後は「ジャック幼児教育研究所の存在を知らないユーザー」へのアプローチについても、ホームページなどを核としてさらに積極的に展開していきたいと考えています。プロモーションについて高いリテラシーを持つフロムナインさんには、これからもいろいろな面で支援していただきたい、そう考えています。



左から吉岡理事、弊社代表村田、弊社営業部長岡村

# Products

制作実績

## ○ ブランディング

### 【ロゴマーク】

クライアント様の信頼や実績、誇りを表現したアカデミックなイメージで制作。子供、保護者、教育者という三者の想像力、協調性を表現しています。熱意をあらわす赤から、明晰さを示す青へと移り変わるグラデーションにはクライアント様の個性が表現されています。



### 【CI・VIマニュアル】



ブランドルールはマニュアル化しDVDデータでご提供。  
普遍的な統一性を保つための規定やコンセプトが収められています。



創立40周年の節目を迎えた歴史ある学び舎であることの信頼感、確たる信念を持って成長してきた実績を持つ学校イメージを訴求。ストーリー性を持たせ、格調高いデザインを用いた学校案内は父母層に対しての強力な営業ツールとして機能しています。





## WEBサイト

### <デザイン・コンテンツ>

創立40周年に絡め効果的に演出、WEBサイトと学校案内をブランド統一させ、ターゲットに淀みなく自校の魅力を伝える営業ツールとして機能。「小学校」「幼稚園」受験のコンテンツは全80ページに及ぶ豊富な情報を発信することで、毎月1万人以上の来訪が記録されている。

### <SEO・SEM対策>

生徒募集計画は年間のプランに沿って進行。SEOコンサルティングにおけるの進行を中心に運営を行っています。例えば「幼稚園受験」の検索では常時上位表示を、春季講習などの季節のイベントに関してはピンポイントでSEM広告出稿を行う総合的な展開を行っています。