フランチャイズ加盟のご案内

弊社は
加盟店様の幸せと企業成長に
全力で貢献します。

子どもたちの成長と笑顔のために

DANCE STUDIO
REDIA DANCE ACADEMY
Dance and Education Academy

会社概要

社 名
株式会社スポーツ&ライフ・イノベーション

本社所在地
〒562-0036
大阪府箕面市船場西3丁目1−7
ICCビル5階

代表者
三木侑平

法人設立
2011年　8月21日

個別相談会のご案内

当フランチャイズビジネスの詳細は個別相談会にてお伝えしています。

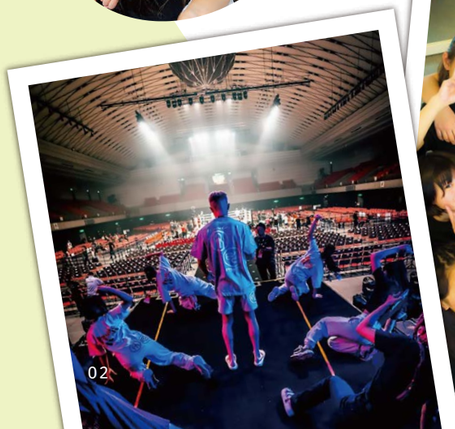
お問い合わせ先（担当：三木）

TEL:0120-545-896
Mail:miki@sl-i.co.jp

お問い合わせ公式LINE

本資料の全てまたは一部を株式会社スポーツ&ライフ・イノベーションの承諾なく第三者に開示・頒布することはできません。
また本資料は、内部で使用することのみを目的として作成されており、電子的または機械的な方法を問わず、
いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようにお願いいたします。

ダンスで世界が広がる
リディアで未来が広がる



加盟希望者の皆様へ

この度は、リディアダンスアカデミーのフランチャイズ事業に興味をお持ちいただき、ありがとうございます。

私ども株式会社スポーツ&ライフ・イノベーションは「ダンス×教育」をコンセプトに「ダンスを通じて未来で活躍する子どもたちを大切に育てる」というスクール理念の元、子どもたちの成長と笑顔を育むキッズダンススクールとして歩みつづけてまいりました。私たちの子どもに対する基本的な考え方は、スクールに通ってくださる子どもたちが、人として自立し、責任ある存在として成長しつづけることによって成功し、社会に出た時に価値ある人間となり、自己実現できる人材になるようにサポートしていくことにあります。

スクールは、開校以来10年間で直営店15校、FC店21校、3,000名をこえる（2022.11月現在）子どもたちに通っていただき子どもたちの成長と笑顔を紡いで参りました。今後もダンスを通じて、子どもたちの成長と笑顔を紡いでいきたいと強く想っています。10年間のスクール事業を通して、ダンスだからこそ育める子どもたちの成長と笑顔があると自負しております。弊社の想いに共感していただける方、笑顔と成長の輪を全国に広げていただけるパートナーを募集しております。

この事業においてベストを尽くし、加盟店様の幸せと企業成長に貢献し、
お客様満足日本一を目指して参ります。

株式会社スポーツ&ライフ・イノベーション
代表取締役　三木 侑平

リディアダンスアカデミーとは

3歳から習えるキッズダンススクールです。

楽しい！ダンススクールライフを実現

1 『人としての成長』『思い出づくり』を

キッズダンススクールのリディアダンスアカデミーは『ダンスの上達』はもとより、こどもたちの『人としての成長』・『思い出づくり』をテーマにしたダンススクールです。

2 ダンスを通じて個性を磨く

ダンスを通じてこどもたちの笑顔と成長の機会をもたらし、そして個性を磨き幼少時代の最高の思い出をつくります。

3 リディアダンスアカデミーはこどもたちに願いを込めます。

1. 仲間が集まってくる笑顔が絶えない明るい人気者
2. 自分の考えを表現・主張でき、また他人の意見も受け入れられるこども
3. 責任を果たしリーダーシップを発揮できるこども
4. 挨拶や礼儀などがしっかりできるこども
5. 社会などの規則や規律を理解し、しっかりとした自分の行動規範をもてるこども

4 こどもたちにダンスの魅力を

リディアダンスアカデミーでは、より多くのこどもたちにダンスの楽しさとカッコよさを伝えていきたいと考えております。ダンススクールだから出来る一人一人に適した独自のレッスン方法とサポートで、こどもたちにダンスの魅力を楽しく伝えていきます。こどもたちがダンスを通じて心身ともに成長していくことをテーマにレッスンをしてます。

5 初めてでもだいじょうぶ

レッスンを受けているこどもたちは初めてダンスを習うこどもばかりです。あらゆるダンスの基本となるリズム取りから始まり、簡単な振付を学んでいきます。

リディアダンスアカデミーに
通うこどもたちがみな個性的で、
明るく優しいこどもになって欲しいと願い、
先生スタッフ一丸となって
こどもたちと接していきます！

こどもたちの“キャンパス”は真っ白です。

わたしたちはこどもたちの無限の可能性を開花させるお手伝いをします。最初は上手くできないことのほうが多いでしょう。ですが、そこから一歩一歩前進していくことが大切です。

“一つのことをあきらめずやりぬく”力を身に付けさせたいと考えてます。

音楽に合わせてダンスを踊る喜び、できなかったことができるようになる喜び。こどもたちが感じてる以上に、ママやパパは自分のこどもたちの成長した姿を目の当たりにすることが、この上ない喜びになるのではないでしょうか。

リディアが選ばれる3つの理由

POINT 1

少人数制の初心者クラスが充実

全く経験のない初心者でも楽しめる入門クラスや少人数制の教室も充実！様々なコースから、自分に合ったレッスンを選べます。

POINT 2

日本の最前線で活躍する実力派講師陣が在籍

若手実力派講師からアーティストバックダンサーが、あなたのレベルに合わせて丁寧に指導します。キッズ指導に定評のあるプロのダンサーが一人一人の能力を最大限に引き出します。

POINT 3

発表会はZEPPなんばや梅田芸術劇場

年に一度の発表会はZEPP なんばや梅田芸術劇場で行っています。有名アーティストが立つ舞台でダンスを披露！発表会に向けて作品を完成させていく過程でこどもは飛躍的に成長します。

年齢別に分かれた3つのコース

キッズクラス

小学生対象のクラスです。
筋トレからアイソレ、リズム取り、振付まで充実したレッスンを受けることができます。1回のレッスンは75分です。

リトルクラス

幼稚園、保育園児対象の小学校に上がるまでのクラスです。音に慣れて、リズムに慣れる！ 音楽があれば自然に踊りだせる感覚を養います。礼儀作法や挨拶も講師がしっかり指導致します。

一般（中学生以上）

一般クラスでは大人の方でも参加頂けます。一般クラスでも、もちろん基礎はみっちり指導致しますので、初めての方やブランクのある方も安心して入って頂けます。

年齢によって参加するクラスを選ぶ事ができます。

リディアの
フランチャイズ事業とは？

「運営は、本部へお任せ」
だからこそ低リスク&ストック型のビジネスモデル!!

本部が運営を行い、オーナー様は、店舗の保全や意思決定を行うだけ！
地域貢献・子ども向けのビジネスに興味がある方をサポートします。

キッズダンススクールは、その市場性・将来性が高く、子どもの未来を創る事ができる社会的意義も高い事業です。
当スクールでは生徒が大人になり講師として働いてくれたり、生徒と保護者で市のプロモーションビデオに出演し地域に貢献できたりと地域に根付いた事業として成長しています。子どもたちの「教育事業」だからこそ、地域に根付いた・地域に思い入れのある経営者の皆様と共にこの事業を広げたいと思っております。しかし、「店舗運営」「講師の採用・教育・管理」「顧客の獲得・関係構築」「会員対応」などクリアしなければならない課題が多く、未経験から単独で成功に導くには多くの困難を極めます。そこで10年に及ぶスクール運営で培ってきたノウハウを活用し本部一括運営を行う事で人件費・経費の削減、オーナー様には経営者のお仕事に集中いただける仕組みになっております。

加盟者

- 子どもの成長する機会の創出
- 子どもが輝ける場所の創出
- 講師の雇用
- 施設の保全と整備
- 意思決定
- ダンスを活用した地域創生

スクール運営のサポート

経営ノウハウ

専門学校にて約500名以上のインストラクターを輩出。その後スポーツクラブの立ち上げ事業を経てダンス事業を創業。現在はダンススクール以外に通信高等学院の学院長、大阪府の子どもの夢プロジェクトサポート、プロサッカーチーム、企業のプロモーションを担う。

三木 侑平
代表取締役

インストラクター教育

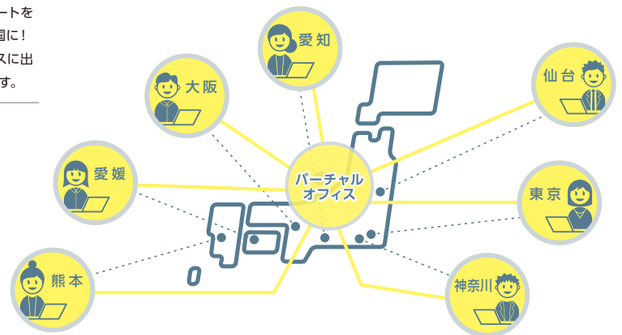
フィットネスの指導技術を競うコンテストで国内のみならず、フランス、イタリア、タイにて優勝2回、準優勝1回、入賞多数。フランス、イタリアではヨーロッパ最大級のコンベンションにて講座を担当！また、指導者向けのDVDの監修やプログラムのアシスタントマスタートレーナー、国内コンテストの審査員、フィットネスサロンの立ち上げを経験。

駒澤 悟
取締役

運営サポートチーム

震災や天災が起きても運営サポートを対応できるように、スタッフは全国に！
スタッフは全員バーチャルオフィスに出社して皆様の運営をサポートします。

山村知子
執行役員/運営責任者



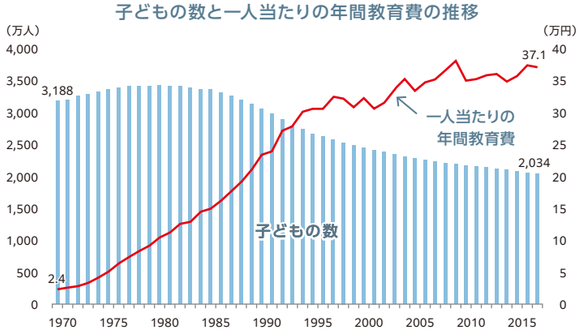
子ども向けビジネスが
注目される理由

市場規模の拡大

2015年度の国内お稽古・習い事市場規模は1兆9,699億円で、
そのうちダンスは11.3%を占めており、
金額にすると約2,226億円の市場規模となっている。
（矢野経済研究所「お稽古・習い事サービス市場徹底調査 2016年版」）

子ども一人にかける教育費の上昇

子どもの数と一人当たりの年間教育費の推移



（注）1.「子どもの数」は0~18歳の人数。
2.「子ども一人当たりの教育費」は「一世帯当たりの教育費×全世帯数／子どもの数」。
（出所）「家計調査」「人口推計」「住民基本台帳」（総務省）より作成。※出典「参議院経済のプリズム」より

少子化の流れで子どもの数は減り続け1970年から2017年の間に約36%も減少しています。しかし、一人あたりの教育費は2.4万円から37.1万円へと約16倍も増加しています。一方、政府は高校授業料無償化や給付金型奨学金制度、幼児教育無償化など実施し、学校教育にかかる費用負担の軽減が図られています。このように、子どもにかかる教育費は惜しまないと答える親が7割りにも及んでおり、祖父母の世代によるサポートも後押しする形で、学校教育費以外への教育資金が流れている実情があります。

ダンスは人気の習い事に

ダンスが人気となった1つの理由として、文部科学省が発表した学習指導要領によって2011年以降段階的に小・中・高等学校にダンスが学校授業に組み込まれた事があります。
学校でダンスが必修科目となった事で、習い事にダンスを選ぶ意識が高くなった保護者の方が増えています。

TVへの露出

日テレの朝の情報番組『スッキリ』の中でもダンスワンプロジェクトと題して全国高校生のダンス部を応援する企画が1つのコンテンツとして使われいたり、大阪SDGsダンスや海老名ダンスといった地域を盛り上げるコンテンツとしても活用されている。

人気ダンスグループの影響

BTS、TWICEなどと言ったKpopアイドルを見て「あの曲をかっこよく踊りたい！」とダンスを始める人も多くいます。また子ども達だけではなく、親御さんも熱狂し、子どもにそのダンスを踊って欲しいとダンスを習わせる保護者の方も多くなっています。

プロリーグ発足とオリンピック種目

Dリーグと言う日本発で世界初のプロのダンスリーグが2022年に設立されたり、2024年のパリオリンピックでは『ブレイクダンス』が正式種目として決定していたりと、ダンスにおける興味関心・認知度は年々上がっています。

たくさんある習い事の中で
なぜ、キッズダンスなのか？

なぜキッズダンス事業なのか？

“ダンスでしかつくれない子どもの成長と笑顔、感動がある”

人間形成

昨今不登校になってしまう子ども達の数が増加傾向にあり、国のデータでは小中学生だけでも20万人を数えます。そしてスマートフォンやテレビゲームなどの莫大な普及により運動をする事が圧倒的に少なくなっています。
その様な観点から見てもダンスは普段接する事が少ない同世代の子達とのコミュニケーションを取る事でのコミュニケーション能力の活性化、学校以外での自己の表現の場、クラスで同じ目標に向かう協調性、運動をする事でストレス発散、そもそもの運動能力の向上、
そしてダンスは良い意味で出来る出来ないがはっきりしているので、そこに『上手になりたい』と言う気持ちから芽生える向上心、目標を持ってそこに向かっていく主体的な姿勢が形成されていきます。
何よりダンスにしかない視覚、聴覚、創造力の発達や頭の中でイメージする事を表現する力！
これらは幼少期から養う事で身体感覚を伴う多様な【経験】を積む事ができます。
この多様な経験こそがダンスが選ばれる1つの要因になります。

例1

6歳の時に発表会で入賞した際の男の子
1年間頑張ってきて表彰式で名前を呼ばれ、嬉しくて泣いてる時の写真

九州から転校してきた女の子

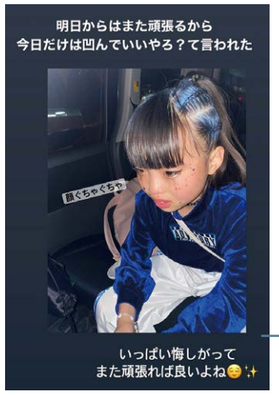
九州から転校し、言葉も制服も教科書も違い学校で友達になれずに不登校に。転校させるか悩んでた時にダンスを習わせる。ダンスを習うことで、笑顔になり、ダンスのレッスン内で友達ができ自信がつき学校に馴染めるようになった。保護者の方からダンスを習わせたおかげで転校せずにこんなに明るくなりました。涙ながらに喜んでいただきました。

チームみんなで
勝ち取った賞を受け取った時の
リトルキッズたちの笑顔

例2

発表会を通じて子どもの成長を育む事ができる

リディアでは年に1回発表会を行います。発表会では、クラスの順位と個人賞を選んでいます。毎年この発表会で入賞したくて1年間頑張る子どもたちがいます。発表会を通じて、悔しさ・喜び・目標に向かって頑張る事・感謝の気持ちたくさんのことを学びます。ここで学ぶ一生懸命頑張る事で得た経験は子どもの一生の宝（経験）になります。



小学生の女の子
入賞できずに、悔しくて泣いてる写真

リディアFCが選ばれる理由

Point 01 仕事を通じて子どもたちの成長が感じられるやりがいある仕事

魅力の1つは、事業を通じて子どもたちの成長・笑顔をつくる喜びを実感できること

- 子どもたちの成長が見える
- 子どもたちの将来に向けたサポートができる
- 未来社会を担う子どもを育てられる

Point 02 安定経営ができる

今月は好調だけど来月の売上は見込めない、ということがない
スクール事業は、毎月の月謝により安定収入を得ることができ、さらに、生徒数の増加とともに収入が積みあがっていく「ストックビジネス」です。売上の急激な浮き沈みがなく着実に収益を伸ばすことができるので、広告施策のような事業戦略も立てやすくなります。

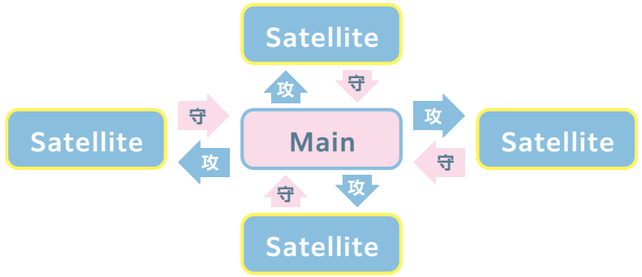
Point 03 運営は本部にお任せ

オーナー様は出店場所の確保・地域貢献・子どもの成長のチャンス創出を担当いただきます。
スクール運営に関しては基本本部が行い、オーナー様は地域貢献・子どもの成長のチャンス創出店舗の保全や意思決定を行うだけですので、未経験者でも可能です。

Point 04 「本校＋サテライト校」による収益確保

リディアダンスアカデミーFCでは、「本校＋サテライト校」によるドミナント方式での展開を推奨しています。メインとなる本校は既存顧客をしっかりと確保しつつ【守り】、サテライト校は本校で拾いきれていない顧客の確保やエリアへの進出【攻め】を、経費を抑えつつ行うことができます。サテライト校の経費は変動消費化されており、初月から黒字化も可能。事業全体として収益アップにつなげることができます。また、サテライト校はスクラップ&ビルドがしやすく、軌道に乗れば本校にすることもできます。
当FCでは、本校1つにつき1つの加盟権設定となっており、サテライト校の出店数に制限はありません。※

※別途、運営委託費が必要です。詳しくは加盟条件参照。

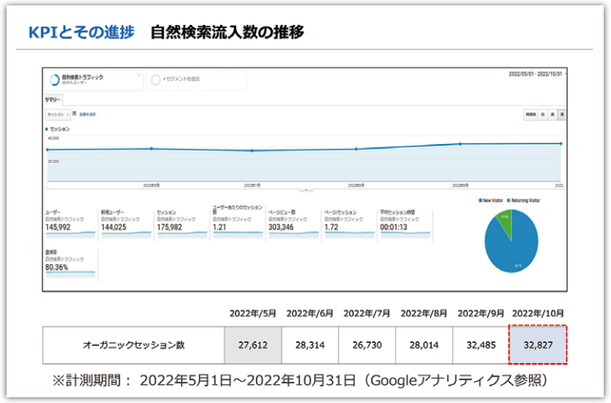


本 校　サテライト校

ダンス×KW・地域KW×ダンス・GBPの上位化が強い

リディアは地域に密着したあダンススクールの為、地域×普通名詞で検索された時に1ページ目に表示されることが最も重要です。集客を行う上で大事にしてるのが、自然検索流入数・KWの順位・地域KWの順位・GBPです。こちらの対策は出店場所が決まり次第本部が、早急に着手します。
80%ほどの確率で上位化が可能です。

1.自然検索流入数

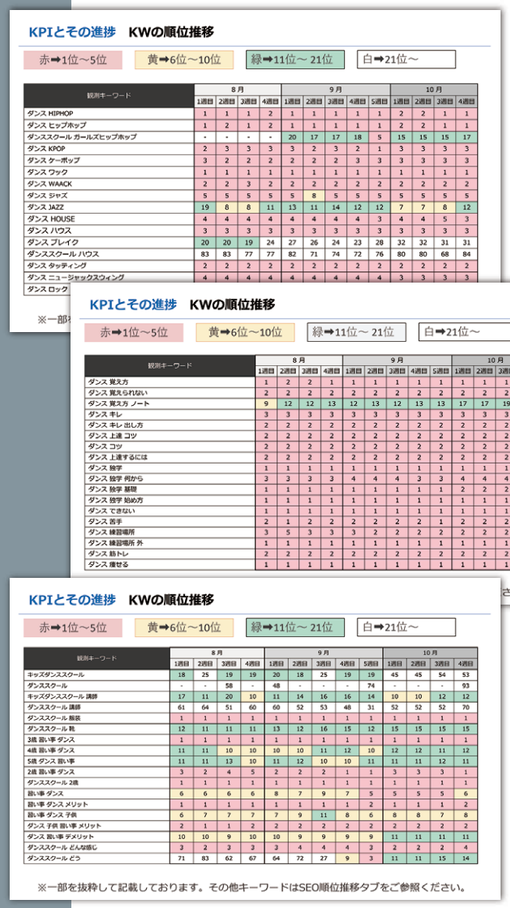


KPIとその進捗　自然検索流入数の推移

	2022年/5月	2022年/6月	2022年/7月	2022年/8月	2022年/9月	2022年/10月
オーガニックセッション数	27,612	28,314	26,730	28,014	32,485	32,827

※計測期間： 2022年5月1日～2022年10月31日（Googleアナリティクス参照）

2.KWの順位



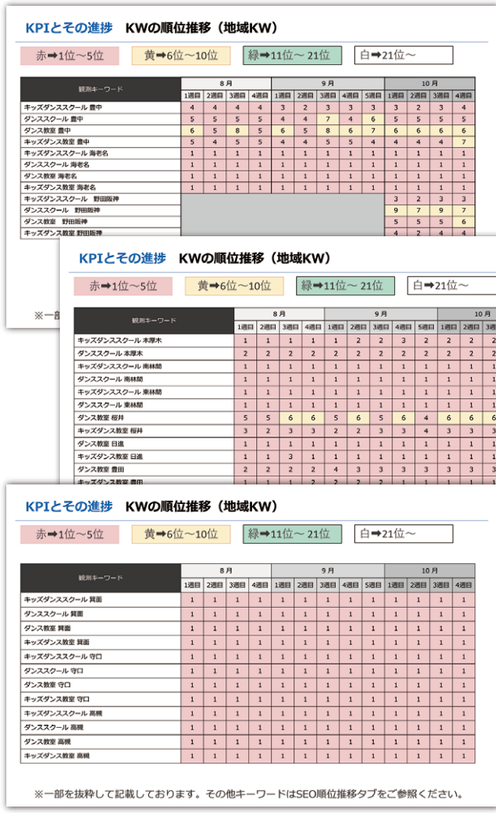
KPIとその進捗　KWの順位推移

赤➡1位～5位　黄➡6位～10位　緑➡11位～ 21位　白➡21位～

観測キーワード	8月				9月					10月			
	1週目	2週目	3週目	4週目	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目	1週目	2週目	3週目	4週目
ダンス HIPHOP	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1
ダンス ヒップホップ	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1
ダンススクール ガールズヒップホップ	-	-	-	-	20	17	17	18	5	15	15	15	17
ダンス KPOP	2	3	3	3	3	2	3	2	1	3	3	3	3
ダンス ケーポップ	3	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
ダンス ワック	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス WAACK	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ダンス ジャズ	5	5	5	5	5	8	5	5	5	5	5	5	5
ダンス JAZZ	19	8	8	11	13	11	14	12	12	7	7	8	12
ダンス HOUSE	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	3
ダンス ハウス	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
ダンス ブレイク	20	20	19	24	27	26	24	23	28	32	32	31	31
ダンススクール ハウス	83	83	77	77	82	71	74	72	76	80	80	68	84
ダンス タッティング	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ダンス ニュージャックスウィング	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
ダンス ロック													

※一部を抜粋して記載しております。その他キーワードはSEO順位推移タブをご参照ください。

3.地域KW



KPIとその進捗　KWの順位推移（地域KW）

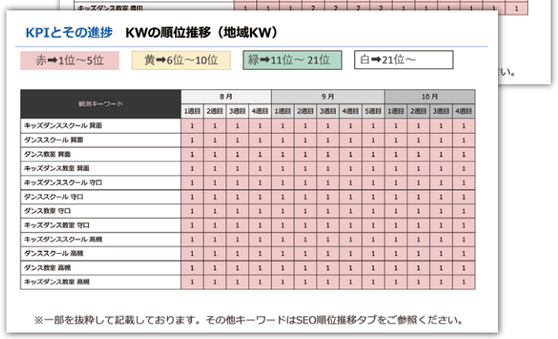
赤➡1位～5位　黄➡6位～10位　緑➡11位～ 21位　白➡21位～

観測キーワード	8月				9月					10月			
	1週目	2週目	3週目	4週目	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目	1週目	2週目	3週目	4週目
キッズダンススクール 豊中	4	4	4	4	3	2	3	3	3	2	3	4	
ダンススクール 豊中	5	5	5	5	4	4	7	4	6	5	5	5	5
ダンス教室 豊中	6	5	8	5	6	5	8	6	7	6	6	6	6
キッズダンス教室 豊中	5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	7
キッズダンススクール 海老名	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 海老名	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 海老名	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンス教室 海老名	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンススクール　野田阪神										3	2	3	3
ダンススクール　野田阪神										9	7	9	7
ダンス教室　野田阪神										5	5	5	6
キッズダンス教室 野田阪神										4	2	4	4

KPIとその進捗　KWの順位推移（地域KW）

赤➡1位～5位　黄➡6位～10位　緑➡11位～ 21位　白➡21位～

観測キーワード	8月				9月					10月			
	1週目	2週目	3週目	4週目	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目	1週目	2週目	3週目	4週目
キッズダンススクール 本厚木	1	1	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	3
ダンススクール 本厚木	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
キッズダンススクール 南林間	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 南林間	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンススクール 東林間	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 東林間	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 相模	5	5	6	6	5	6	5	6	4	6	6	6	5
キッズダンス教室 相模	3	2	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	3
ダンス教室 目黒	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンス教室 目黒	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 豊田	2	2	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	1
キッズダンス教室 豊田	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1



KPIとその進捗　KWの順位推移（地域KW）

赤➡1位～5位　黄➡6位～10位　緑➡11位～ 21位　白➡21位～

観測キーワード	8月				9月					10月			
	1週目	2週目	3週目	4週目	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目	1週目	2週目	3週目	4週目
キッズダンススクール 箕面	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 箕面	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 箕面	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンススクール 守口	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 守口	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 守口	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンス教室 守口	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンススクール 高槻	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンススクール 高槻	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ダンス教室 高槻	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
キッズダンス教室 高槻	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

※一部を抜粋して記載しております。その他キーワードはSEO順位推移タブをご参照ください。

リディアフランチャイズの活用事例

既存事業とのシナジーが図れる

ダンススクールは、FC加盟店のオーナー様の既存事業とのシナジー（相乗効果）が図れる事業です。現在加盟いただいているオーナー様は、小児科クリニック・パーソナルジムなどの事業を行っています。小児科クリニックの先生はそもそも病院にくる子どもがダンス事業の顧客になり得る層でもある為、集客面での苦労がなかった。美容外科Iクリニックも経営されているので、講師・通っている子どもの保護者に割引をつけていただき既存事業の売上UPにも貢献。パーソナルジムのオーナー様は通っている子どもの保護者に割引をつけパーソナル事業の売上UP。同じ地域での出店の為、チラシをまく際も同時広告で行い両事業とも集客UP。

顧客＼事業領域	現状と同じ・近い	現状と全く異なる
現状と同じ・近い	シナジー	
現状と全く異なる		リスク分散

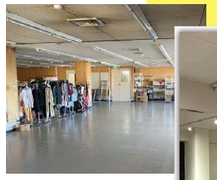
本部の事例

子どもたちの発表の場を作っていただいていたFC大阪のポスター作成・選手撮影を2019年より担当。
ダンス事業で培ったノウハウを活かしてプロサッカーチームのプロモーション事業を創出。

遊休地の有効活用

大きな設備投資が不要で、空きのスペースがあれば開校できる事業なので既存事業で活用しきれていない遊休地をダンススクールとして運営する事も可能です。
既存の事業で必要な広さより大きめの物件を借りて1つは既存事業、もう1つはダンス事業なども可能です。
右の写真はアパレル会社の倉庫の一角を改装した例です。

本部直営
箕面船場阪大前校



Before

After

店舗の空き時間の活用

基本ダンススクールを開校する時間は平日16時から21時、土日なので既存の施設の空き時間に鏡などを配置してスクールを開校。
スポーツクラブ運営の施設の空き時間を活用（本部：豊中校、金沢校）

新規事業でリスク分散という選択肢

FC加盟による多角化であれば、既存事業の弱みを補う既存事業とは出来る限り離れた事業へ展開する事で企業全体としてのリスク分散を図る事ができます。スクール事業は、毎月の月謝により安定収入を得ることができ、生徒数の増加とともに収入が積みあがっていく「ストックビジネス」です。毎月売上を作っていくビジネスモデルのリスク分散に活用いただけます。我々は、加盟者が当該事業に関して未経験であることを前提にFCシステムの設計をしています。

リディア開校のメリット

01 初期費用が比較的小額

コンビニエンスストアや飲食店のFC事業に比べて初期費用が低く、FCビジネスを初めて開業する方も始めやすい事業です。

02 会員制ビジネス

安定的な収入の確保が見込め、日々の売上に追われる状況から脱却できます。

03 少人数・小スペースでの開業が可能

基本的な運営は本部で行いますので、オーナー様お一人での開業も可能です。
また、スペースも15坪以上と小スペースで始められます。

04 LTV（顧客生涯価値）が高い

一度会員になると平均4年通い続けてくれている為、ライフタイムバリューは1人の会員さんで30万以上の会費を払っていただく事になります。
1人獲得に1万円かかったとしても充分回収できるビジネスモデルです。

他社との違い

選ばれる理由

堅実な経営をバックアップ

一貫してお客様の立場に立った
無理のない運営ノウハウを活かすことができます。

集客に大きく影響を受ける業務は本部のスタッフが担当。
体験者のフォロー、入会率のUPを徹底的に行います。

**本部主導で運営（体験・入会対応）を行うので、
短期的な黒字化を目指し、
提案・サポートを実施します。**

本部サポート体制

リディアダンスアカデミーFCでは、ダンススクールの運営に必要なノウハウ提供だけにとどまらず、開業後の面倒な運営の一部は本部にて行います。加盟者の皆様には、店舗の維持管理と、集客及びお客様との関係強化に集中していただきます。

オープン前

- 出店エリアの選定、及びマーケティング調査によるノウハウの提供
- リディアダンスアカデミーの基準に沿った店舗設計及び施工
- 広告宣伝、集客エリアのご提案
- 本部による座学研修、及び直営校によるオペレーション研修　など

オープン後

- スクール運営のサポート
- 広告宣伝作成
- 予約／顧客管理システムの提供
- インストラクターの採用、教育サポート

本部では、開校時のイベントをサポート！

箕面阪大前校オープン時（2021年4月1日）には、
今話題となっている“えんとつ町のプペルバス”
（移動展示）を呼び、100名の集客に成功。
様々なイベントを行い
集客を完全にバックアップ。

先輩オーナーに
聞いてみた

海老名校オーナー
町田様

子どもたちにはたくさんの成功体験を積み重ねてもらいたい

既存事業内容

海老名市で
パーソナルジムを経営

キッズダンススクールを始めようと思ったきっかけは？

子どもが好きで、いつか子ども向けのビジネスをしたいと考えていました。三木社長とは元々お付き合いがあり非常に信頼しているため、FC展開が決まるとすぐに「これだ！」と思い申し込みさせていただきました。現在弊社がパーソナルジムを展開しているエリア的にもマッチしているビジネスと考えました。

始めてダンス事業に進出されましたが苦労した点はありますか？

物件がとにかく見つからなかったことと、黒字になるまでの期間です。物件は半年以上見つからず諦めかけていた時に理想のところを借りることができました。

リディアに加盟する際の決め手は？

なんといっても三木社長の人柄です。リディアのこと以外にも、弊社のメイン事業に対し良いサポートをしてくださるので、信用していることが1番大きかったです。

リディアに加盟していかがですか？

他店舗展開していることもあって、非常によく出来たビジネスと感じています。ここから学ぶことが多く、弊社のメイン事業にも活かせることがあり、そういう面でも加入してよかったなと感じています。

リディアに加盟してよかった点・悪かった点教えてください。

良かった点は、子どもたちが楽しそうに踊っている姿をみれることで幸せな気持ちになれることです。成長に関われることが非常に喜ばしいです。悪かった点は、会員制ビジネスなため赤字の期間が苦しくなることです。コロナウイルスの影響を受けてしまっていることが大変でした。

実際にダンス事業を始めてどのような感想をお持ちですか？

始めたことで、地域にたくさんのダンスイベントがあることを知りダンスがとても旬なものであることを強く感じています。私も子どもの頃から習いたかったと後悔しています。笑

加盟にあたり不安に感じたことや懸念点等はございましたか？

テナントを借りて防音・内装工事を行う必要があったため、資金調達ができるかが心配でしたが、あっさりと調達できてしまいました。

加盟してから御社にどのような変化がありましたか？

変化としては、子ども向けのビジネスをすることで会社としての印象が随分良くなったように感じています。

キッズダンス事業のやりがいと魅力は？

子どもたちの笑顔を作れることです。楽しそうに踊っている姿をみると、初めて良かったなと強く感じます！私は定期的にカメラを持って撮影にいくくらいなのですが、覚えてくれてている子どもがお菓子をプレゼントしてくれて、非常にほっこりした気分になれました。

今後の目標を教えてください。

地域のイベントや発表会でどんどん子どもたちに踊ってもらい、子どもたちにはたくさんの成功体験を積み重ねてもらいたい。地域にリディアダンスアカデミーを深く浸透させ、どのクラスも満員になるくらいのダンススクールにしていきたいです！

FC加盟を検討してる方に向けてメッセージをお願いします。

実は別事業で他のFCに加盟したことがあるのですが、サポートの手厚さが天と地ほどの差がありました。本当に信頼できる会社です。子どもが好きな方にはとても良いビジネスだと思います。

安城桜井校・日進校・豊田校オーナー
会津様

既存事業内容

豊田市にて小児科クリニックと
美容クリニック経営

地域の子どもたちの成長を見られるのがいいですね

キッズダンススクールを始めようと思ったきっかけは？

予防医療に力を入れた小児科クリニックを8年経営しています。コロナ流行をきっかけに、子どもたちがスポーツを楽しむ場が減ってしまったのを危惧しておりました。肥満だけでなく、不登校、摂食障害等の子供のメンタルヘルスの相談も増えてきました。子どもたちの健康増進の観点から、子どもたちが活躍できる場をもっと増やしたいという想いで、ダンス教室を始めることにしました。

始めてダンス事業に進出されましたが苦労した点はありますか？

店舗を決めたり、インストラクター採用に苦労するかなと思っておりましたが、三木社長のフットワーク、交渉力、コネクションのおかげで正直あまり苦労なく3ヶ月間でスピード開校できました。

リディアに加盟する際の決め手は？

「子どもの笑顔と成長をサポートする」という理念に惹かれたこと。社長のスピード感と先見性に共感しました。

リディアに加盟していかがですか？

困ったときはすぐに相談できて、レスポンスも早いです。サポートがしっかりしていることへの安心感があります。定期のWEBミーティングも毎月の楽しみとなっております。

リディアに加盟してよかった点・悪かった点教えてください。

地域の子どもたちの成長を見られるのがいいですね。不登校や発達障害で当院を通院されているお子さんもダンス教室に参加してくれているのも開いてよかったなと思います。

実際にダンス事業を始めてどのような感想をお持ちですか？

若いダンスインストラクターの方々と接して、その真面目さに感心しております。ダンスの楽しさだけでなく、ダンスを通じて学んできたことを子どもたちに伝えたいという熱意を感じます。40過ぎのオジサンである僕自身、ダンスやファッションの流行への感度が良くなったことも大きな気づきです。

加盟にあたり不安に感じたことや懸念点等はございましたか？

社長のノリが良すぎてちょっと心配になりました。一緒に事業を続けるうちにその心配はすっかりなくなりました。

加盟してから御社にどのような変化がありましたか？

当院のスタッフ、スタッフのお子さんもダンス教室に参加して、スタッフにも喜んでもらっています。医療関係者ではなかなか思いつかない提案やアドバイスもいただき、当院スタッフの士気も上がりました。

キッズダンス事業のやりがいと魅力は？

子どもたちの明るい未来への投資です。他のスポーツも進歩しているように、ダンスも進歩しています。その進歩に貢献できているという実感があります。

今後の目標を教えてください。

当面の目標は第一回目の発表会の成功です。長期的にはダンスを通して自己表現できる子どもたちが増えて、ダンスを通して豊かな人生の選択をしてくれると嬉しいですね。

FC加盟を検討してる方に向けてメッセージをお願いします。

ダンス文化は太古からあり、人類の歴史上なくなったことはなく、ずっと進歩しているスポーツでありアートです。ダンスは今伸びているyoutubeやtikitok等の動画コンテンツとの親和性も高く、今後も更にダンス人気は伸びていくでしょう。弊社で開設したダンス教室も1年経たず会員が200名を超えました。まだまだ女性会員が多いですが、今後は男性会員が増えていくのは間違いないでしょう。ぜひこのビックウェーブに一緒に乗りませんか？子どもたちの明るい未来へ投資しませんか？

お客様に
聞いてみた

斎藤 優亜様

何事にも物怖じせず チャレンジできるようになりました

親御様にご質問

ダンスを始めたきっかけは？
親子でkpopにハマり娘は動画を見ては真似をして踊っていましたが、ちゃんとkpopダンスを習いたい！やってみたい！と言い出したのがきっかけです。

リディアダンスアカデミーを選んだ一番の理由は？
その当時あまりkpopを教えているダンス教室はありませんでした。そんな中リディアダンスアカデミーは、kpopはもちろん沢山のジャンルのダンスを教えていて、まだ基礎ができていない娘にとって、kpopはもちろん、他のジャンルのダンスもできるなんてすごくいいんじゃないかな？と思い、体験に行きました。本人が頑張ってみる！と言ったので入会しました。

ダンスを習わせてよかった点は？
リディアダンスアカデミーは上手な子が沢山いるので、とにかく練習して頑張らなければついていけないので、必死に練習して日々努力するようになりました。

ダンスを始めてから、お子様に変化はありましたか？
ダンスを通してやればできる！頑張ればできる！が自信に繋がり、何事にも物怖じせずチャレンジできるようになりました。集中をしていないと振りが覚えられないので集中力も身につきました。

講師との思い出のエピソードは？
今となれば大好きな先生と話をしたり、一緒に動画を撮ってもらったりしていますが、始めは勇気が出ずなかなか話せませんでした。そんな中、先生から声をかけて下さり、優しい言葉をかけて頂いて、今ではとても仲良くして頂いていて親子共々大ファンです。

体験レッスンの時、一番不安だったことはありますか？
初心者だったので、踊れず本人が自信をなくさないか不安でした。

発表会に出演して良かったと思う点は？
こんな大舞台で、本格的にしっかり照明等もあり、沢山の方に見てもらい踊る。なかなかできない体験です。本当に本当に度胸がつきます。発表会に向けての練習が三ヶ月ほどありすごく大変ですが、あの発表会の達成感、爽快感は普通ならなかなか味わえないと思います。

これからリディアダンスアカデミーに通うか悩んでいる方へメッセージをお願いします。
沢山のジャンルがあってその中でも沢山先生がいらっしゃいます。お子さんに合うジャンルや先生を探されたらいいと思います。教室も沢山ありますし、週に何回通うか全て選択できるので、是非一度体験に行かれたらと思います！

リディアダンスアカデミーの良いところは？
先程も言いましたが、沢山(場所、先生、ジャンル)選択できるところかなと思います。後、どの先生もレベルが高く指導力も他とは違います。発表会では本当に驚きます！

お子様にご質問

先生の印象、思い出はありますか？
先生は本当に綺麗で可愛いのにダンスが力強くてかっこいいです。私の憧れの先生です。今まで発表会の度にもらったお手紙は今でも大事にとって飾っています！

ダンスをやって良かったと思う事、変わったと思う事はありますか？
ダンスを通じて友達も沢山できました！毎週沢山のkpopのダンスを教えてもらっているので、色々踊れるようになってすごく楽しいです！！

『出来た』という
成功体験の積み重ねで
少しずつ自信が持てるように

國宗芹菜様
咲良様

本社 出店事例

移転前

移転後

はじめに小さくスタートして、集客が増えてきた段階で広いスタジオに移転も可能

移転前

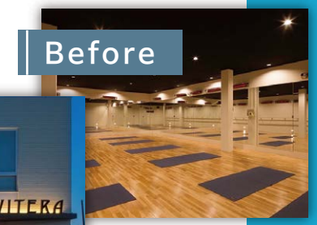
移転後

FC様
出店事例

神奈川県 海老名校

DATA 2022年1月オープン

内装費用	毎月原価	損益分岐	初動体験人数（3ヶ月）	入会	入会率
400万	80万	110人	114人	65名	57%



愛知県 日進校

DATA 2022年3月オープン

内装費用	毎月原価	損益分岐	初動体験人数（3ヶ月）	入会	入会率
17万	70万	98人	144人	86名	59%

愛知県 安城桜井校

DATA 2022年6月オープン

内装費用	毎月原価	損益分岐	初動体験人数（3ヶ月）	入会	入会率
340万	65万	86人	123人	86名	69%

石川県 金沢校

DATA 2022年10月オープン

初回体験人数	入会
95人	54名

加盟条件

契約期間	加盟金	保証金
5年	200万円	50万円
開業サポート費 (研修費、6か月間の講師採用サポート、システム設定等)	**ロイヤルティ** (月額)	**運営委託費** (月額)
150万円	売上の 7.0％	20万円(サテライト5校まで) 5校増えるごとに＋5万円 6～10校…25万円　11～15校…30万円
システム利用料	**契約更新料**	**その他**
1.5万円	なし	当FCの理念・ビジョンに賛同いただける方

※保証金以外には別途消費税がかかります。 ※本内容は予告なく変更されることがあります。

初期投資金額例　30坪スケルトン物件の場合

加盟金	保証金	開業サポート費
200万円	50万円	150万円
内外装費	**備　品**	**開業時宣伝広告費**
400万円	20万円	150万円
合　計		
970万円		

※物件取得費や運転資金・リース料、開業時人件費は含みません。 ※保証金以外には、別途消費税がかかります。
※金額は実際の物件等により変動いたします。 ※本内容を保証するものではありません。

モデル収支　本校＋サテライト4校モデル

年間売上高					
2,655万円					
本校家賃	**サテライト利用料**	**水道光熱費**	**人件費**(固定)	**インストラクター**	**宣伝広告費**
360万円	96万円	24万円	60万円	420万円	360万円
その他経費	**発表会経費**	**ロイヤルティ**	**運営委託費**	**システム利用料**	
24万円	250万円	186万円	240万円	18万円	
経費合計		**償却前利益**			
2,038万円		617万円			

※年1回の発表会による売上を含む。 ※直営店実績に基づいたモデル収支です。 ※当該シミュレーションは売上や利益を保証するものではありません。

開業までのスケジュール

約3ヶ月～7ヶ月

01 お問合わせ～個別説明会・見学会

02 契約概要の説明・加盟意思決定

03 加盟申込・加盟申込金の払込

04 店舗物件選定開始～物件確定　(1ヶ月～4ヶ月目安)

05 加盟契約の締結

06 販促計画の策定　HP・MEO作成と設定

07 販促実施　体験受付開始

08 外装・内装工事

09 音響・備品搬入

10 オープン準備

11 プレオープン

12 グランドオープン

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

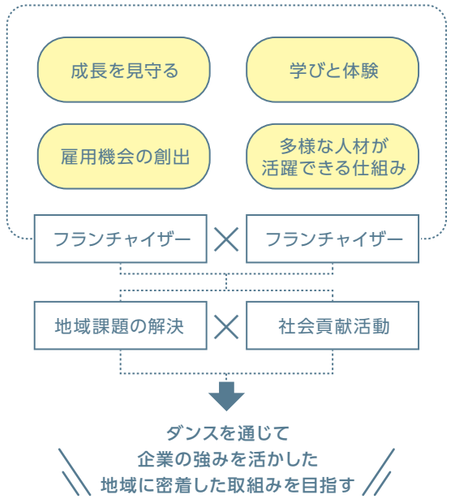
地域と共に

リディアはSDGsを通じて未来の子どもたちの笑顔を守り続けます。
すべては子どもの成長と笑顔を守る為に。

ダンス×SDGs×地域活性化

SDGsの目標と地方創生の目標を比較すると、どちらもゴールが似ています。SDGsと地方創生においては、いずれも持続可能なまちづくりや地域活性化が重要なカギとなっています。

SDGsとして掲げられている目標を意識して地方創生に取り組み、地域の課題解決・地域活性化に積極的に取り組んでいます。



地方創生SDGsの取り組み

事例 ①

守口市シティプロモーション

リディアの創業の地でもある、守口市の魅力を知っていただく為の動画を担当しました。出演者は、リディアの保護者と生徒です。リディアの子どもたちの思い出に残る体験を作りたいという部分と守口市の魅力を伝えるPVがないという課題を解決する為に実施させていただいた案件です。

ダンスで出た利益を地域へ → 守口市の魅力を市内に発信 → 動画をみたファミリー層が守口市へ移住

というところを狙った動画制作になっております。

守口市西端市長より
感謝状贈呈式（2022.8）

所属するダンサーの拡散協力もあり公開6ヶ月で26,488 回視聴。
守口市 西端勝樹 市長より感謝状をいただきました。西端市長からは、「行政は、PRが弱いところが課題と感じている。公民連携により市の魅力をPRできる動画を作成いただけたことは、大変ありがたい。市が進めている施設などの発信にも協力をいただけるよう今後も連携を進めていきたい。」と感謝のお言葉もいただきました。

事例 ②

小学校・保育園への出張レッスン

この取組は、『子どもたちの未来をつくる』をテーマに活動を行っている大阪府の公民戦略連携デスクのみなさん・明治安田生命・NISSAN大阪の皆様と連携して行っている取組みです。
普段、ダンスに通っていない子どもたちも興味津々。
プロダンサーならではのスキルを活かしたこの取組みは、子どもたちの「学び」と「創造」を広げてくれます。

子どもたちの明るい未来へ！！
これからもダンスを通じて、
子どもたちに笑顔を届けてまいります

事例 ③

"OSAKA子どもの夢" 応援事業への参画

本事業は、将来を担う子どもたちの成功体験の機会創出や『やり抜く力』『困難に立ち向かう強い心』を育む事を目的に取り組んでいます。初年度の2020年は『オンラインで同時におにぎりを作った最多人数』の世界記録に挑戦しました。当日は1022人が参加し見事985人の新記録が認定されました。
2025年大阪・関西万博に向けて、毎年様々なテーマで世界記録（ギネス）に挑戦しています。
リディアも参画し、2022年のプロモーション動画の作成・集客支援などをサポート。代表の三木は2022年度より主催のOSAKA KOUMIN Action Platformの委員も務めています。

事例 ④

高齢者の雇用の創出・男女共同参画・女性活躍

- 日本では高齢化が加速しているため、高齢者の雇用創出は大きな課題のひとつです。リディアでは、店舗の清掃はシルバーさんより派遣していただき店舗のある地域の高齢者の雇用に繋げています。
- 男女平等や女性の社会進出が国際的にますます重要視される中、女性の活躍を推進することは現代社会における必須の課題となってきています。
  リディアではコロナ前より時短勤務やリモートワークに切り替え全国で運営スタッフを採用し、様々な立場の女性にとって働きやすい環境を目指しています。

事例 ⑤

子どもの運動不足改善の動画をオンラインにて配信

Jリーグチームの FC大阪と連携し、新型コロナウイルスによる学校の休校及び各スポーツクラブ等の活動の自粛により、運動する機会が減少した子どもたちへ向けて、子どもたちが自宅で簡単に体育(運動)を行える動画、「FC大阪　体育の授業」を、配信。東京都・埼玉県・愛知県の小中学の教材としても利用いただきました。