

大手スクールと競合しない！
個人教室だからこそ選ばれる
「強みの言語化」ワークブック

価格ではなく指導方針への共感で、
あなたと相性の良い生徒に選ばれる教室へ

6 STEP 順番に書くだけ	30 MIN 最短で骨子完成	1 MESSAGE 発信にそのまま使える
--------------------------	--------------------------	--------------------------------

この冊子のゴール 「誰に・どんな変化を・どのような指導で届ける教室か」を、あなた自身の言葉で1文にまとめます。

対象：ピアノ・音楽・学習塾・語学・ダンス・スポーツ・書道・アートほか、個人で教室を運営する先生

START

「安いから」ではなく「この先生だから」で選ばれる

大手と同じ物差しで比べられるほど、個人教室は不利になります。まず、比べられる物差しそのものを変えましょう。

結論 個人教室の強みは「小さいこと」ではなく、先生の判断・関わり・場づくりに一貫した理由があることです。

価格競争が起きる3つの状態

- ・ 違いが見えず、料金・立地・時間だけで比較される
- ・ 「丁寧」「アットホーム」「一人ひとりに合わせる」で止まっている
- ・ 教えられる内容は書いてあるが、通った先の変化が伝わっていない

このワークブックの使い方

1. 思いついた順に埋めず、STEP 1 から進めます。強みは事実から作ります。
2. きれいな言葉より、レッスン中の具体的な行動を書きます。
3. 最後に1文へ絞り、ホームページ・SNS・問い合わせ対応へ展開します。

強みになる材料	強みに見えて実は弱い言葉
先生が毎回している工夫	地域最安・入会金無料
生徒を観察するときの視点	初心者歓迎だけ
譲れない指導の順番	資格・経歴の羅列だけ
生徒・保護者から言われること	幅広く何でも対応

まずは現状チェック

今の教室紹介	現在使っている紹介文を、見ずに1文で書く
よく来る問い合わせ	料金・振替・成果・雰囲気など、何を聞かれるか

MINDSET

大手と個人教室は、そもそも選ばれる理由が違う

大手の強みを真似るのではなく、個人だから信頼に変えやすい要素を見つけます。

比較されやすい点	大手スクール	個人教室が活かせる点
安心材料	知名度・拠点数・標準化	先生の考えが見え、入会後の関係を想像できる
指導設計	共通カリキュラム・級制度	目の前の生徒に合わせて順番や説明を調整
コミュニケーション	仕組み化・窓口分業	指導者本人と継続的に話せる
教室文化	均一なブランド体験	先生の価値観が日々の空気に表れる
選ばれる決め手	規模・利便性・実績	相性・納得感・関わり方への共感

個人教室の「強み」は、この3点セット

1. 相手	2. 変化	3. 方法
どんな悩み・性格・目標の生徒に	どんな状態になってほしいか	先生が何を見て、どう関わるか

例 「初心者に丁寧」ではなく、『失敗が怖くて質問できない子が、自分で試して言葉にできるよう、答えを急がず小さな成功と一緒に見つける教室』。

あなたが競争しなくてよいもの

- ・ 最安値・最大規模・最長営業時間
- ・ 全員に同じ成果を約束すること
- ・ すべての生徒に好かれること

大切な前提 強みを明確にすると「合わない人」も見えます。それは取りこぼしではなく、入会後のミスマッチを減らすための境界線です。

STEP 1 / 6

指導の「事実」を4つのレンズで棚卸しする

強みは理想論ではなく、すでに繰り返している行動の中にあります。抽象語を使わず、場面で書きます。

① 観察	生徒のどこを見て、次の声かけや課題を決めている？
② 選択	教材・順番・難易度・宿題を、何を基準に変えている？
③ 関わり	つまづいたとき、どんな言葉・待ち方・見本を使う？
④ 文化	教室で大切にしている態度や、守っている空気は？

抽象語を「見える行動」に変える

抽象的な言葉	見える行動にすると
丁寧に指導	手が止まった瞬間を見逃さず、理解を3つの質問で確認する
個性を大切に	本人が選んだ曲・題材を月1回レッスンに入れる
基礎を重視	毎回5分、前回と同じ基準で姿勢・型・音を確認する

書き方のコツ 「いつ」「何を見て」「どう変える」を入れると、他の先生との違いが自然に見えてきます。

STEP 2 / 6

「相性の良い生徒」を、属性ではなく状態で描く

年齢・学年だけでは、相性は見えません。入会前の気持ち、行動、望む関係まで具体化します。

入会前の状態	何に困り、どんな場面で止まっている？
性格・学び方	慎重／好奇心旺盛／競争が苦手など、どんな傾向？
望む変化	3～6 か月後、何ができ、どう感じていてほしい？
大切にしている関係	先生・保護者・仲間と、どんな距離感が合う？

FIT / NOT FIT を言葉にする

相性が良い 小さな進歩を積み重ねたい 質問しながら納得して進みたい 結果だけでなく過程も大切にしたい 先生と目標を相談したい	相性が合いにくい 最短・大量の課題だけを求める 先生にすべて任せたい 他者との順位だけを重視する 教室の約束より都合を優先したい
---	---

境界線の言い方 否定ではなく方針として伝えます。例：『短期の詰め込みより、理解を確認しながら自分で再現できる力を育てます』。

私が力になれる人	「今は～だが、～になりたい人」の形で書く
----------	-------------------------------

指導の特徴を、生徒にとっての「意味」に翻訳する

特徴を並べるだけでは選ばれません。特徴がどんな体験と変化を生むのか、因果でつなぎます。

特徴	体験	変化	根拠
何をしている	どう感じる	何ができる	なぜ信じられる

教室	特徴 → 体験 → 変化 → 根拠
ピアノ	選曲を一緒に決める → 練習の意味が分かる → 自分から弾きたくなる → 毎月の振り返りシート
学習塾	解き方を説明してもらおう → 分からない所が見える → 初見問題に対応できる → 説明の録音・再テスト
ダンス	動画で1動作ずつ確認 → 直す場所が明確 → 人前でも自信を持てる → 月1回の比較動画
書道	直す点を1つに絞る → 次にすることが分かる → 自宅練習が続く → 作品ファイルで変化を比較

変化は「成果」だけでなく3層で考える

技能	行動	感情・自己認識
弾ける／解ける／表現できる	練習を始める／質問する／振り返る	失敗を怖がらない／自分で選べる／続けられる

強い表現 「上達します」より、『家で何から練習すればよいか、自分で決められるようになる』の方が、入会後を想像できます。

WORKSHEET

強み候補を3本つくる

STEP 1 の事実から、相性の良い生徒に意味があるものを3つ選びます。立派さより、再現性を優先します。

候補 1

特徴・行動	私はレッスンで何をしている？
生徒の体験	そのとき、生徒はどう感じる？
生まれる変化	技能・行動・感情はどう変わる？
信じられる根拠	記録・仕組み・エピソード・実績は？

候補 2

特徴・行動	私はレッスンで何をしている？
生徒の体験	そのとき、生徒はどう感じる？
生まれる変化	技能・行動・感情はどう変わる？
信じられる根拠	記録・仕組み・エピソード・実績は？

候補 3

特徴・行動	私はレッスンで何をしている？
生徒の体験	そのとき、生徒はどう感じる？
生まれる変化	技能・行動・感情はどう変わる？
信じられる根拠	記録・仕組み・エピソード・実績は？

選ぶ基準 ①自分らしい ②相手にとって価値がある ③日常の指導で繰り返せる。この3つが重なる候補を残します。

STEP 4 / 6

価格以外の「選択軸」をつくる

競合と同じ軸で上・下を争うのではなく、保護者や生徒が『自分に合う』と判断できる軸を示します。

使いやすい選択軸の例

軸 A	軸 B	向いている教室
短期成果	長期の土台	基礎・習慣・自走力を重視
先生主導	生徒と相談	本人の選択や納得を重視
競争・評価	安心・自己表現	失敗できる場を重視
教材中心	生活・興味から設計	個別の関心を活かす
広く対応	特定の悩みに特化	対象を絞った専門教室

ポジショニング・マップ

	← 軸 1 :	→
↑ 軸 2	競合・大手の位置	あなたの教室の位置
↓	理由 :	理由 :

選んだ軸	なぜ、その軸が相性の良い生徒にとって重要？ _____
------	--------------------------------

注意 「高品質／低品質」のような優劣軸ではなく、どちらにも需要がある価値観の違いを使います。

選ばれる理由を、1文にまとめる

最初からキャッチコピーを作りません。まず、意味が伝わる長めの1文を完成させます。

基本の型 「[入会前の状態] な [相性の良い生徒] が、[先生の独自の関わり] によって、[望む変化] を得られる教室です。」

言い換え前／言い換え後

伝わりにくい	伝わる
一人ひとりに寄り添うピアノ教室	練習が続かず自信をなくした子が、毎週『できた理由』を振り返り、自分で練習を始められるピアノ教室
楽しく学べる英語教室	間違いを恐れて話せない子が、好きなテーマで短い会話を重ね、人前でも自分の言葉で話せる英語教室
基礎から丁寧な書道教室	お手本通りに書こうとして手が止まる人が、直す点を一つずつ理解し、自宅でも迷わず練習できる書道教室

あなたの1文

誰に	今はどんな状態で、何を望む生徒？ _____
どんな関わりで	先生が繰り返している具体的な指導は？ _____
どんな変化へ	技能・行動・感情がどう変わる？ _____
完成文	上の3つを一文でつなぐ _____

先生目線の言葉を、生徒目線で磨く

完成文は、相性の良い生徒に読んでもらって初めて完成します。身近な3人で小さく検証しましょう。

5つのチェック

- ☐ どんな人に向く教室か、10秒で分かる
- ☐ 通った後の場面を具体的に想像できる
- ☐ 「丁寧・楽しい・寄り添う」だけで終わっていない
- ☐ 実際のレッスンで、毎回または定期的に実行している
- ☐ 合わない人にも、方針の違いが穏やかに伝わる

3人ミニテスト

聞く相手	聞く質問	メモ
既存生徒／保護者	この教室らしいと思う部分は？	
見込み客に近い人	誰に向く教室だと思う？	
教室を知らない人	一番印象に残った言葉は？	

残す言葉	3人とも意味が分かった／反応が良かった言葉 _____
変える言葉	説明しないと伝わらなかった抽象語 _____
最終版	短くしても意味が残る、公開用の一文 _____

判断基準 全員に好かれる言葉より、『私のための教室かも』と一部の人が強く感じる言葉を残します。

DEPLOY

強みの1文を、発信の3か所へ展開する

同じ強みを媒体ごとに言い換えます。内容を変えず、長さや役割だけを変えるのがコツです。

場所	役割	テンプレート
HP・教室ページ冒頭	一目で相性を判断	[状態] な方へ。[独自の関わり] で、[変化] を育てます。
先生プロフィール	方針の理由に納得	私が [方針] を大切にするのは、[原体験・観察] があるからです。
体験・問い合わせ案内	入会後を具体化	体験では [観察点] を確認し、[進め方] をご提案します。
SNS 固定投稿	共感の入口	こんな悩みはありませんか？→教室の考え→レッスン例→案内

公開用コピーのひな型

見出し	12～25文字。生徒の変化か教室の価値観を中心に _____
導入文	誰の、どんな悩みに応える教室か _____
指導の3つの特徴	具体的な行動を3点。形容詞ではなく動詞で _____
体験への案内	何を確認し、何を持ち帰れるか _____

問い合わせで価格だけを聞かれたとき

返信例 「月謝は〇〇円です。当教室では、〇〇なお子さまが自分で△△できるよう、体験時に□□を確認して進め方をご提案しています。料金と合わせて、指導方針が合いそうかもご覧ください。」

ACTION PLAN

30分で仕上げるワークショップ

完璧なコピーより、公開して反応を見ることを優先します。タイマーを使い、時間内に一度完成させましょう。

時間	やること	完成物
0～5分	日常の指導行動を10個書く	事実のリスト
5～10分	相性の良い生徒を1人描く	入会前／入会後の状態
10～15分	特徴→体験→変化→根拠をつなぐ	強み候補3本
15～20分	価格以外の選択軸を1つ決める	教室の立ち位置
20～25分	型に沿って1文を作る	強みの1文
25～30分	5項目で確認し、公開場所を決める	今日の発信

強みの言語化・完成シート

相性の良い生徒	今は	で、	を望む人
独自の関わり	私は	を見て、	する
生徒の変化	その結果、	できるようになる	
根拠	それを裏づける	がある	
強みの1文			
最初の公開場所	HP／SNS／プロフィール／体験案内／その他		

今日の一步 完成文を1か所だけ更新し、次の3件の問い合わせで反応を観察してください。言語化は、一度で決めるものではなく、現場で育てるものです。

WORKED EXAMPLE

完成例：慎重な子のための個人ピアノ教室

架空の教室を例に、事実から発信まで一貫させた形を確認します。

項目	内容
相性の良い生徒	間違えるのが怖く、家で練習を始めるまでに時間がかかる小学生
指導の事実	最初の5分で本人が今日の目標を一つ選ぶ。できた理由を毎回言葉にする
生まれる体験	失敗しても戻る場所が分かり、自分で試すことが怖くなくなる
望む変化	家でも最初の一步を自分で決め、短時間でも練習を始められる
根拠	毎週のミニ振り返りと、月1回の練習記録の比較
選択軸	短期の曲数より、自分で練習を進める土台

強みの1文

完成文 間違いが怖くて練習を始められない子が、毎回『今日の一步』を自分で選び、できた理由を振り返ることで、家でも迷わずピアノに向かえるようになる教室です。

発信への展開

場所	掲載文
HP 見出し	「練習しなさい」から、「今日はここから」に変わるピアノ教室
プロフィール	私は、上手に弾く前に『自分で始められること』を大切にしています。
体験案内	体験では、お子さまが迷う場面と、自分で選べる課題の大きさを一緒に確認します。

一貫性が信頼になる 強みの1文、レッスンの実際、体験案内が同じ方向を向くと、価格の前に「ここなら合いそう」という納得が生まれます。

NEXT STEP

言葉が決まったら、 教室の予定と一緒に公開しよう。

スケジュール共有 & HP 開設サービス

HATOP

グループのスケジュールを、リンクひとつで。

HATOP でできること

- ☐ 予定表を数分で作成・オンライン公開
- ☐ LINE やメールでリンクを送るだけ
- ☐ 閲覧者は専用アプリのインストール不要
- ☐ 既存のホームページにも予定表を埋め込み可能
- ☐ 予定変更は数タップで更新

基本機能は無料

教室名を入力して、今すぐ予定表を作成できます。



公式サイト

hatop.vercel.app

強みを「見つけてもらえる形」に このワークブックで作った教室の言葉を、予定表への案内や教室ページに添えてください。日程の分かりやすさと指導方針への共感が、相性の良い生徒との出会いを後押しします。

出典・サービス情報（2026年7月26日確認）：[HATOP 公式サイト](https://hatop.vercel.app)

※本ワークブックは集客成果を保証するものではありません。料金・機能の最新情報は公式サイトをご確認ください。