【戦略】2026 年最新オリコン幼児英語ランキング分析と、KidsBrown 教室が顧客満足度で地域 No.1 を勝ち取る具体策

キッズブラウン・パートナー教室 オーナー様、先生方各位

いつも大変お世話になっております。KidsBrown Japan 編集部です。

先日、日本の幼児英語教育市場においてリアルな保護者の評価を集めた「2026 年最新 オリコン顧客満足度（幼児部門）」のトップ 3 が発表されました。

- **第 1 位：セイハ英語学院**（76.1 点／3 年連続 5 度目の総合 1 位）
- **第 2 位：ECC ジュニア**（75.3 点）
- **第 3 位：ベネッセの英語教室 ビースタジオ**（75.0 点）

この上位校のデータやクチコミ分析から、現代の親世代が「何に価値を感じて月謝を払っているか」という明確な基準が浮き彫りになりました。評価を支えるキーワードは、大きく分けて【楽しさ】と【サポート】の 2 つです。

今週のメルマガでは、この大手上位校の高評価の理由を冷静に分析した上で、私たちの KidsBrown（キッズブラウン）教室がそれらを圧倒し、地域で選ばれ続けるための「2 つの対抗戦略」を具体的に提示します。

■ 大手上位校の高評価を支える 2 つのキーワード

①【楽しさ】歌・ダンス・ゲームを通じた「感覚的アプローチ」

幼児期の英語において、「子どもが自ら進んで行きたがるか」が最大の継続要因です。1 位のセイハ英語学院は「五感で楽しむ英語」で子どもの自発性を引き出し、2 位の ECC ジュニアは幼児の発達特性に合わせたオリジナル教材で「遊びの延長」として親しまれている点が支持されています。

②【サポート】共働き世帯に寄り添う「利便性」と「フィードバック」

共働き世帯の割合が過去最高水準を維持する現代、ただ英語を教えるだけでなく「親の負担を減らし、成果を可視化すること」が教室の死活問題です。セイハの「当日振替対応」といった柔軟な利便性や、ビースタジオの「先生部門 7 年連続 1 位」を支えるレッスン後の手厚い成長フィードバックが安心感に繋がっています。

■ KidsBrown 教室が勝つための「2 つの対応戦略」

この調査結果は、幼児英語教育において「子どもが夢中になる楽しさ」と「親が我が子の成長を実感できるサポート（対話）」が揃って初めて選ばれ続けるという市場のリアルを示しています。KidsBrown の圧倒的なシステムを活かし、次の戦略を教室経営に落とし込んでいきましょう。

1.【教材・レッスンの露出最大化】圧倒的な教材力で「口コミ」の引き金を作る

KidsBrown の教材やタッチスクリーン使ったレッスンは、他社を圧倒するクオリティを持っています。これを「教室内だけ」で終わらせず、保護者の目に触れる機会を徹底的に増やします。

- **「送迎時」のタッチスクリーン公開（プチ参観日の日常化）** レッスンの最後の 5〜10 分、お迎えに来た保護者を教室内に招き入れます。子どもたちがタッチスクリーンを使い、ゲーム感覚で自発的に英語を話している姿を「その場で直接」見せます。「家では見せない集中力」や「英語を楽しむ姿」を親に日常的に露出します。
- **スマホ撮影と SNS 共有の推奨（口コミの仕組み化）** 最後のオープン時間、子どもがタッチスクリーンを操作して発話しているシーンを、保護者にスマホで自由に動画撮影してもらいます。「#キッズブラウン #幼児英語」などの指定ハッシュタグを添えて、保護者自身の SNS（Instagram や LINE）に投稿したくなるような「映える（成果が見える）」演出を仕組み化します。
- **デジタル成果の可視化による「他社との差別化」** 大手他社が「紙のテキストと歌」中心であるのに対し、KidsBrown は「最先端のデジタルと連動した能動的な学び」です。これが一目で伝わる瞬間を親に露出することで、「本当に価値のある月謝の使い方だ」という圧倒的な納得感（高い顧客満足度）を生み出します。

2.【保護者サポートの強化】手厚いコミュニケーションで圧倒的な安心感を構築

大手の強みである「手厚いフィードバック」に対抗し、さらにそれを上回る安心感を提供するため、レッスン後のフォロー体制を徹底的にシステム化します。

- 「Monthly Letter」と「Check Sheet」の立体運用
    - Monthly Letter（全体共有）：今月学ぶストーリーのテーマや、家庭で englishtouch アプリを使う際の水先案内となる「声かけのコツ」を掲載し、おうち英語との連動性を高めます。

    - **Check Sheet（個別可視化）：**「今月、お子様が自信を持って発話できたストーリーのセリフ」や「タッチスクリーンでのアクティビティ達成度」を数値やスタンプで可視化し、目に見える成長記録を毎月手渡します。「ただ通わせているだけ」の状態を完全に防ぎます。
- **「レッスン直後のミニ・フィードバック」の徹底** 授業終了後、お迎えの保護者に向けて先生から全体、あるいは個別に声をかけます。「今日は〇〇ちゃん、ストーリーのこの場面のセリフを一番大きな声で発音できましたよ！」といった、その日その瞬間の具体的な成長を、熱量が高いうちに直接伝えます。
- **「SNS（公式 LINE など）」を活用した手厚い追記フォロー** 対面での会話時間が限られる共働き家庭の保護者に向けて、クラス全体のレッスン風景（写真や動画）と、「本日の学習ポイント・おうちでの褒め方」を公式 LINE 等で一斉送信します。さらに、個別のメッセージで「〇〇君の今日の発音、とても綺麗でした！」とワンコメント添えることで、大手には真似できない「我が子をしっかり見てくれている」という個別の深い信頼感・安心感へ繋げます。

■ 戦略のまとめ

KidsBrown が勝つための最大の方程式は、「デジタル教材の圧倒的な楽しさと成果を『露出』し、それを温かみのあるアナログな『サポート』で包み込むこと」です。

1. **教材（KidsBrown）** ＝ 子どもが夢中になり、親が見て驚く「飛び道具」
2. **サポート（レター、SNS、LINE）** ＝ 親をファン化し、継続・口コミへ繋げる「絆」

このデジタルとアナログの両輪が機能することで、大手チェーンに負けない、地域で一番選ばれるプレミアムな英語教室としての地位を確固たるものにすることができます。今週も、子どもたちの輝く笑顔と保護者様の安心のために、素晴らしいレッスンを届けていきましょう。先生方の取り組みを心より応援しております。

KidsBrown Japan 編集部 公式サイト: https://kidsbrown.jp

💡 **オーナー様へのアドバイス：** 大手の顧客満足度 1 位の理由は「通いやすさ」や「レッスン後のフィードバック」といった周辺サービスにあります。つまり、教材の質そのもので言えば、KidsBrown の「ストーリーベース×インタラクティブ」のシステムの方が圧倒的に先進的で優れています。今回のメルマガにあるように、最後の 5 分間の「プチ参観日化」や「公式 LINE での動画・コメント共有」を実践するだけで、保護者様は「大手以上の手厚さと、他にはない高い学習効果」を実感し、熱狂的なファン（口コミのインフルエンサー）になっていただけます。ぜひ今週の送迎時から取り入れてみてください。