

学習塾・スクール 経営者様向け

コロナ時代に 生徒数・売上を 伸ばした企業が描く 次代の戦略とは？



4年で生徒数約200%

兵庫県で4教室を展開している英会話スクール

コロナ禍でも増収増益 & 拠点年商7000万円を実現！

株式会社 AIE
代表取締役 橋本 隆志氏

コロナ禍でも生徒数約110%

愛知県で16教室を展開している個別指導塾

組織改革・働き方改革で売上 & 定着率アップを実現

退会率を7%ダウンに成功

株式会社 シッククリエーション
部長 戸谷 圭佑氏

【webセミナー】スクール・学習塾向け経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S068817

オンライン開催：2021年3月1日(月)/2021年3月2日(火) 13:00～16:00(ログイン開始:12:30より)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



TEL: 0120-964-000

平日
9:30～17:30

申込に関するお問合せ: 藤野
内容に関するお問合せ: 金森

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力してください)

068817

以下のような経営者様にオススメのセミナーです

- ☐ コロナ・少子化・所得減など外部環境が激変する時代の成長戦略を知りたい方
- ☐ この10年間生徒数・売上を伸ばしたが、近年伸びが鈍化している方
- ☐ キッズ部門や学童付加では売上成長の限界を感じている学習塾企業様
- ☐ DX（デジタルトランスフォーメーション）、GIGAスクール構想への対応など
- 今からの10年間で勝ち組になりたい方**
- ☐ “脱ネイティブ講師”の英会話でも高単価を実現できる次世代モデルを知りたい方
- ☐ “教務”だけではなく、“経営”についても考えられる人材・幹部の採用・育成方法を知りたい方
- ☐ この春戦線は「新規生徒募集に成功したい」「休会を出したくない」スクール・学習塾企業様

コロナにより時流・外部環境が激変 ～時流適応した企業が今後10年間の勝ち組に?!～

2020年は、新型コロナウイルスの影響を受けて、外部環境が大きく変化した1年でした。さらに今後、スクール・学習塾業界では「コロナ対応」に加えて、「少子化の加速」「教育改革」「GIGAスクール構想」など、今まで以上に変革が求められることは間違いありません。その中で今からの10年間、どのような時流になるのか、どのようにすれば成長戦略を描けるのかを、コロナ禍でも生徒数・売上増と経営に成功された2社様をゲストにセミナーを開催いたします。なお、今回のセミナーはWeb開催ですので、遠方からもお気軽にご参加いただけます。

激変する時代だからこそ、勝ち組になれるチャンスです。セミナーでお会いできること楽しみにしております。

これからの10年間のスクール・学習塾経営

	2011～2020年の経営	2021年からの経営
景気	好景気	不景気
少子化	毎年2～3%減少	本格的な少子化 ※2021年は7～8%減少?!
重視指標	売上・生徒数	利益率
人材	人材の数＝人材不足（採用難）	経営を考えられる“人財”
重要キーワード	-	・生産性向上 ・DX（デジタルトランスフォーメーション） ・GIGAスクール構想、教育改革への対応

セミナーでお伝えする内容（一部）

【AIE様（英会話スクール）講座】

- ☐ コロナ禍での売上・生徒数を伸ばした2020年の経営戦略
- ☐ 不景気・有事にも強い“経営チーム・組織”の作り方
- ☐ 拠点年商7000万円・営業利益率30%の英会話スクールの実体
- ☐ “脱ネイティブ講師”の英会話でも高単価を実現している方法
- ☐ 4年で生徒数が2倍になった企業が描く、これからの経営戦略

【シックリエーション様（個別指導塾）講座】

- ☐ コロナ禍で退会率7%ダウン・生徒数110%を実現した方法
- ☐ 組織改革・働き方改革で定着率・生産性を上げた方法
- ☐ 属人性が高いマーケティング中心組織から、マンパワーに依存しない経営にシフトした方法
- ☐ 今後10年で売上2倍を目指す成長戦略とは？

学習塾・スクール企業の経営者様向け 『経営戦略セミナー』

【セミナー日時】 **オンラインでのご受講となります**

①2021年3月1日(月) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

②2021年3月2日(火) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

今後10年の成長戦略が1日で明確に！

	テーマ	講師
第一講座	今後、スクール・学習塾企業が進むべき方向性について ・2020年、コロナ禍で業績アップを実現した法人の取組み(この春の対策) ・スクール・学習塾企業が今後10年間の成長戦略を描くために乗るべき時流 ・コロナ終息後の“オンライン教育・授業”の在り方・ビジネスモデル ・教育業における営業利益・生産性を向上させるDX・ICT化のやり方	株式会社 船井総合研究所 スクールチーム リーダー 北村 拓也
第二講座 ゲスト講演	・コロナ禍での売上・生徒数を伸ばした2020年の経営戦略 ・不景気・有事にも強い“経営チーム・組織”の作り方 ・拠点年商7000万円・営業利益率30%の英会話スクールの実体 ・“脱ネイティブ講師”の英会話でも高単価を実現している方法 ・4年で生徒数が2倍になった企業が描く、これからの経営戦略	株式会社AIE 代表取締役 橋本 隆志 氏
第三講座 ゲスト講演	・コロナ禍で退会率7%ダウン・生徒数110%を実現した方法 ・組織改革・働き方改革で定着率・生産性を上げた方法 ・属人性が高いマーケティング中心組織から、マンパワーに依存しない経営にシフトした方法 ・今後10年で売上2倍を目指す成長戦略とは？ ・高単価・高利益率を維持する経営モデルのあり方	株式会社シッククリエーション 部長 戸谷 圭佑 氏
まとめ 講座	まとめ講座	株式会社 船井総合研究所 スクールチーム リーダー 北村 拓也

ゲスト講師紹介



株式会社 AIE

代表取締役

橋本 隆志 氏

兵庫県神戸市・芦屋市を中心に幼児からの英語教室を展開するAIEの代表取締役。
人気の秘訣の1つとして結果にコミットしたスタイルを実践しており、10年間で計2000名を超える英検合格者を輩出してきた。中には、年長で英検3級、小2で英検2級、小3で英検準1級、小5で英検1級など驚くような成果を上げている。
また、確実に成果を出せるスクールとして平均月謝3万円以上を実現。そのため、基幹校では年商7000万円を超える。さらに創業当時から、“ネイティブ講師に頼らない”ビジネスモデルを展開しており、外国人講師の人件費率が低く“しっかりと利益が残る”モデルとなっている。近年、英語教育改革が影響し、更に地域からの支持を集めている。今後ますますの活躍が期待できる幼高一貫のモデルスクール。



株式会社 シッククリエーション

部長

戸谷 圭佑 氏

株式会社シッククリエーションは「子供たちの夢をサポートする」をテーマに、学習塾・スポーツ教室・FC本部運営などを中部エリア中心に展開している法人。

組織の見直しや組織力の強化を図り、教務品質の均一化や向上を実現したことで退会率・社員定着率が向上し、コロナ禍でも昨対で約110%の生徒増加率を達成、業界が新規生募集に苦しんだ今年度において、組織や教務品質の見直し、強化で生徒数増加を実現した。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】スクール・学習塾向け経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S068817

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 2月25日(木)

日時

2021年 **3月1日**(月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月26日(金)

2021年 **3月2日**(火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 068817を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 金森

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年3月1日(月) 13:00 ▶ 16:00 オンライン
お申込締切日 2月25日(木)

2021年3月2日(火) 13:00 ▶ 16:00 オンライン
お申込締切日 2月26日(金)



検