

セミナー日時
(オンライン)

2022年

4月17日・5月15日

10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)

13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

講座	セミナー内容
第1講座	英会話教室を取巻く外部環境の変化 コロナによる「少子化の急加速」「不景気の到来」「土曜日比率増」に加え、幼児～小学生低学年が集まりにくい時代へ？! 株式会社船井総合研究所 保育教育福祉支援部 スクールチーム リーダー 北村 拓也
ゲスト講師 第2講座	5年間で生徒数1.5倍、人件費率29%を実現させた会話教室の経営実態 5年間で生徒数が690名→1100名、教室数が10教室→14教室 人件費率29%を実現した英会話教室の実体を大公開 株式会社インクル 代表取締役 黄 喜澤氏
第3講座	少子化時代における英会話教室の成長戦略を徹底解説 「脱チラシ戦略」「SNS広告最新事例」「顧客単価1.5倍」「平均在籍期間+24ヵ月」「幼児募集計画」「DX(デジタルトランスフォーメーション)」「拠点展開戦略」「人事戦略」など 株式会社 船井総合研究所 保育教育福祉支援部 スクールチーム 伊藤 菜央



株式会社インクル
代表取締役

黄 喜澤氏

ゲスト講師

静岡県浜松市を中心に14教室展開をしている英会話教室。月謝単価は7000～8000円かつネイティブ講師×バイリンガル講師によるダブルティーチング制のレッスンを行っている。教育効果や顧客満足度が高くなる半面、一般的には上記モデルは人件費が高くなりがちだが、デジタル活用により、顧客満足度向上とともに無駄のない経営を実現。その結果、5年間で生徒数を約1.5倍とシェアアップに加えて、人件費率29%と高収益モデルを実現した。

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084663>



少子化急加速時代における

英会話スクール

生徒数1.5倍

オンラインセミナー

令和時代の3つの成長ポイント

収益改革

デジタル化

拠点展開

成功事例

5年間で
生徒数690名

1,100名を現



特別
ゲスト
講師

株式会社インクル
代表取締役

黄 喜澤氏

- 年商6800万円→11500万円
- 教室数10教室→14教室
- 人件費率29%の高収益化に成功
- 脱チラシ→SNSマーケティングに成功
- デジタル化・DX経営の実現

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



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

【webセミナー】英会話教室向け成長戦略セミナー2022

お問い合わせNo.S084663

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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.」を入力ください。)→ 084663



この2~3年間で全国の英会話教室の経営様より
以下のようなご質問をいただきます

Q.以前と比べて幼児募集が苦戦して、
数年後、生徒数維持できるか不安です。

Q.2教室目までは生徒募集もスタッフ
管理も順調だったのに、3教室目以降、
「人の入れ替わり」が多くなったり、「退
会」が増えています。

Q.利益率改善のために月謝の値上げ
を考えていますが、「退会増」「新規生
徒募集」に影響しそうで不安です。ま
た、保護者や現場スタッフから反発が
ありそうで心配です。

Q.土曜日に生徒が集中して、平日の
部屋や人を余している状況です。

Q.もともと利益率が低いのに、近年
「外国人講師の採用」や「優秀な日本人
の採用・定着」など、今後更に人件費が
高くなりそうで不安です。

Q.チラシ・ポスティングなど紙媒体の
効果が落ちており、販促手法を変えた
いのですが、WEB・SNSなども費用
対効果が合わず、新しい集客方法を
探しています。

コロナによって業界が大きな変革期を迎えています

教育品質が高いスクールほど経営が苦戦する時代に突入?!

はじめまして、船井総合研究所の北村拓也と申します。本DMは英会話スクール様向けにお送りしております。その背景といたしまして、コロナによって業界を取巻く外部環境や時流が大きく変化していること、更に今後その流れが急加速することが予想されるからです。

これまでの業界は、少子化ながらも「英語教育改革」「グローバル化」など、「参加率の上昇」や「平均在籍期間の向上」により、業績が好調な企業様が多かったように思います。

しかし、近年は「幼稚園・保育園での課外教室・正課レッスンの普及」「学習塾企業の英会話参入」「共働き世帯増加」により、新規生徒募集が苦戦傾向でした。

またコロナも影響し、これからの時代は「少子化の急加速」「不景気の到来」「人件費・物価上昇」など、何も対策

を取らなければ経営として苦戦する企業が増えることが予想されます。もっと言うと生徒のことを想い、教育品質やコミュニケーション品質を維持・高めようと考えている企業様ほど厳しい時代になります。

上記のような環境の中でも、成長戦略を描こうとした際、「収益構造改革＝経営効率の最大化」「今まで以上のシェア獲得」「商圏拡大」などが考えられます。

本セミナーでは、その成功モデルとして「株式会社インクル 代表取締役 黄 喜澤氏」をゲストにお招きしております。インクル様は静岡県浜松市という少子化が進む地方都市で、一般的なビジネスモデル(ネイティブ×日本人のダブルティーチングスタイルで月謝7000~8000円)にも関わらず、この5年間で「拠点数10教室から14教室」「生徒数690名から1100名」と著しい成長を遂げられています。

その1つの要因として、「デジタルを活用した経営効率の最大化」が挙げられます。業界平均50~60%と言われている人件費率が、インクル様では29%と脅威の数字となっております。

セミナーでは、今後の英会話教室がより成長するための戦略と、一般的な商圏、一般的なモデルにおいて「高い生徒満足度」を保ちながら「経営効率を最大化」し、「拠点展開」している法人様の秘訣に迫りたく思います。

本セミナーで学べる4つのポイント

Point 01

コロナ後の英会話教室の時流と勝ちパターン

- ✓ マーケット縮小時代における成長戦略のあり方
- ✓ 二極化する中で勝ちパターンとは?
- ✓ 「低単価戦略」「高単価高付加価値型戦略」それぞれの成長戦略の重要ポイントとは?

Point 02

営業利益を最大化するためのデジタル活用方法・DX化戦略

- ✓ 人件費率29%を実現した英会話スクールの実体
- ✓ 無駄のない経営を実現するためのデジタル活用方法・DX戦略
- ✓ 顧客満足度を高めながら人件費を抑える事例を大公開

Point 03

紙媒体に依存しない新時代の集客方法

- ✓ 脱チラシ時代における費用をかけるべき媒体とは?
- ✓ チラシ・ポスティングはまだ継続すべきなのか?
- ✓ 英会話教室におけるデジタル集客・SNS集客のセオリー

Point 04

拠点展開を実現するための人事戦略・仕組み化

- ✓ 少子化時代でも成長戦略には拠点展開が必須
- ✓ 拠点展開しても教務レベル・人材レベルを低下させないための本部マネジメント方法・仕組み化のあり方
- ✓ 成長戦略を支える採用戦略、評価制度のあり方とは?

本セミナーは以下のような経営者様にオススメです

- ✓ 少子化の中でも生徒数や売上を拡大していきたい経営者様
- ✓ 現在、人件費率が50%以上の企業様
- ✓ 拠点展開をしていきたいが組織マネジメント・人材戦略などを知りたい経営者様
- ✓ 英会話スクールにおけるDX・デジタル化の先行事例を知りたい経営者様
- ✓ 5年で生徒数を1.5倍にした英会話教室の経営実体
- ✓ 脱チラシ!これからのWEB・SNSマーケティングのやり方
- ✓ 生徒の年齢が高齢化していて将来が不安な方

株式会社 船井総合研究所のご案内



弊社概要

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとしています。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

特徴

- ・年間コンサルティング契約社数は5,487社（2020年実績）。
- ・船井総研グループ全体で190の経営研究会が主宰され、入会者数7,177名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る（2020年実績）。
- ・年間セミナー開催数1,000件超。直面する経営環境・経営課題の解決に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施。
- ・各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを700名以上擁し、「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。
- ・銀行や会計事務所などの出資母体をもたない独立系のコンサルティング会社である。

スクール・学習塾企業様向け 無料コンテンツのご案内

スクール・学習塾経営の情報サイト

教育業経営.com



スクール(教室業・習い事)・学習塾を中心とした教育業の経営についての情報サイトです。最新のトレンドに加えて、セミナー情報や船井総研が展開しているソリューションなどをお伝えしております。教育ビジネスの運営に必要な最新の知識やノウハウを学ぶことが可能です。また、無料レポートも発行しております。詳細はQRコード、もしくはURLよりアクセスください。

●教育業経営.com● <https://kyouiku-keiei.funaisoken.co.jp/>



【無料レポート例】

- ・スクール、学習塾業界 時流予測レポート2022年
- ・新指導要領のポイントについて
- ・生徒募集・集客マニュアル
- ・学習塾経営冊総集版
- ・最新のビジネスモデル紹介
- ・補助金などの最新情報 など



スクール・学習塾経営の無料メルマガ

スクール・学習塾生徒数アップ実践ノウハウメルマガ



スクールビジネスコンサルタントより、学習塾・スクール・学童保育（民間学童）など「経営全般」の最新情報をお伝えいたします。成功事例や、時流の変化、戦略論まで、最新のコンサルティングノウハウを随時掲載していきます！

【メルマガテーマ例】

- ・スクール、学習塾企業が取るべき新型コロナウイルスへの対策
- ・コロナ終息後の経営のポイント
- ・生徒募集ノウハウ
- ・採用活動ノウハウ
- ・最新のビジネスモデル紹介
- ・補助金などの最新情報 など



スクール・学習塾ビジネス経営研究会のご案内



スクール・学習塾ビジネス経営研究会とは？

スクール・学習塾の“経営”に特化した会員型の勉強会です。業界専門コンサルタントより、業界時流や市場動向、最新ビジネスモデルの紹介、マネジメント方法などの経営に役立つ情報をお伝えします。また、全国の地域一番クラスの会員企業様同士が成功事例・先端モデルなどの情報交換を行っていただく場でもあり、全国の地域一番クラス企業の取り組みなどを学べる場となっております。大手企業様の社員研修の場としても利用いただいております。

英会話スクール会員様ご紹介(一部)

株式会社インクル



- ・ 静岡県
- ・ 14教室
- ・ 約1100名
- ・ デジタル化・DX化に成功

全国各地の
地域1番クラスの
英会話スクール様が
ご参加

ニッセイト英語専門教室



- ・ 東京都、埼玉県
- ・ 2教室
- ・ 約550名
- ・ 平均在籍が約60ヵ月の人気校

有限会社ジェム



- ・ 香川県、愛媛県
- ・ 14教室
- ・ 約2100名
- ・ 人材採用、育成のモデル企業

有限会社クロスカルチャー



- ・ 群馬県
- ・ 5教室
- ・ 約900名
- ・ 10年間で生徒数約2倍を実現

メリーウエストイングリッシュ



- ・ 三重県
- ・ 4教室
- ・ 約350名
- ・ 数年で急拡大。M&Aにも成功

研究会サービス

- ①定期例会
 - ②モデル企業視察（クリニック）
 - ③会員総会
 - ④経営戦略セミナー研究会全国大会
 - ⑤日々のリアルタイム情報交換会
 - ⑥毎月発行スクール経営の専門誌スクールビジネスレポート！
- など

専門コンサルからの
最新時流に加えて
会員企業様
最新情報・事例を
タイムリーに学べます

詳細は
コチラ



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】英会話教室向け成長戦略セミナー2022 お問合せNo. S084663

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

お申込期限:4月13日(水)

2022年 4月17日(日)

1 開始 終了 10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始9:30より) 2 開始 終了 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月11日(水)

2022年 5月15日(日)

1 開始 終了 10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始9:30より) 2 開始 終了 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

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で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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。受講票はWEB上でご確認ください。
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.084663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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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:北村

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

4月17日(日)

申込締切日 4月13日(水)

5月15日(日)

申込締切日 5月11日(水)

