

外国人講師に頼らない
月謝単価1.5万円モデル セミナー

日程・会場

2023年3月27日(月)・2023年4月17日(月)

①10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より) ③10:00～12:00 (ログイン開始 9:30より)
②13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より) ④13:00～15:00 (ログイン開始 12:30より)

※全日程同内容での開催となりますので、ご都合の良い日程をお選びください。

☑ 本セミナーはすべてオンライン受講となっております ☑ 右下のQRコードからお申込みいただけます
☑ ログイン開始それぞれ30分前からとなります

ひとつでもお心当たりのある事業者は本セミナーの受講を強く推奨します

コロナ禍で、
外国人講師の
採用・定着が
思うように
いかない

講師の
人件費がかさみ、
人件費率が
50%を
超えている

小学校
高学年の生徒が
毎年多数
退会・学習塾に
取られてしまう

月謝単価を
上げたいが、
保護者やスタッフ
から反感を
買うのでは…?

土曜日に
生徒が集中し、
平日の
空きコマが
勿体ない!

講座	講座内容	講師
第1講座	英会話業界の市場縮小が縮小する中での経営戦略 ここ数年間、英語教育改革・大学入試改革の影響で順調な業界でしたが、少子化・不景気の影響で多くの法人が2022年は生徒数・新規問い合わせが減少しました。 今後、さらに上記が加速する中で、英会話スクールが成長するためのポイントを、外部環境の変化・時流予測と共にお伝えします。	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2講座	市場縮小の中で売上110%・利益大幅増を実現した教室の実態 2022年は業界の多くの法人が苦戦する中で、既存の教室、既存人員と大きな投資をすることなく、売上昨年対比約110%、利益も大幅に伸ばした。 その背景として「英語塾の本格化」「デジタルマーケティング」「コマ充足率の改善」「組織・意識改革」などがある。当日は2022年に取り組んだ内容に加えて、2023年の成長戦略を大公開。	株式会社 マーガレット 代表取締役 浦濱 恵美氏
第3講座	月謝単価1.5万円・平均在籍期間+24カ月のビジネスモデル徹底解説 「新規問い合わせが減少した」「小学校高学年になった生徒が学習塾に取られてしまう」等、英会話教室あるあるのお悩み。人件費を30%以下に抑え利益を確実に残し、生徒の平均在籍期間を延ばす、新時代のビジネスモデルについて、徹底解説します。	株式会社 船井総合研究所 スクールチーム 伊藤 菜央

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。

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/097177>



出生数
80万人割れ
市場縮小期
に突入

3教室以上展開している 英会話教室向け

少子化&問合せ減少急加速時代に突入

「単価1.5倍」「在籍期間+2年」
を実現する

英語塾モデルセミナー

月謝単価
1.5~2万円

平均在籍期間
+2年

日本人講師
比率が高く
利益率が高い

英語
教育改革
対応

成功事例法人



株式会社マーガレット
代表取締役
浦濱 恵美氏

業界縮小・少子化時代でも

- 売上約110%成長
- 過去最高益を達成
- 新規問合せ約120%を実現
- 英語塾化で月謝単価1.5万円
- 新規問い合わせの60%が小学生3年生以上
- 脱紙媒体・デジタルマーケティングへのシフト成功

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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 船井総研大阪本社ビル

外国人講師に頼らない 月謝単価1.5万円モデル セミナー お問い合わせNo.S097177
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(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。) → 097177

2022年 英会話スクール業界が大きな変革期を迎えました

		外国語会話教室“売上”昨年対比
2019年		99.4%
2020年		76.7%
2021年		107.8%
2022年	1～3月	79.9%
	4～6月	84.4%
	7～9月	88.5%

経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」参照

英会話スクール業界が大きな変革期を迎えております。左記が外国語会話教室の“売上”昨年対比となっております。

2020年はコロナの影響を大きく受けました。2021年は一見回復しているように見えますが、2019年と比べて約83%、2022年は2021年と比べて80～90%となっております。

業界として衰退期に入ったとはいえ、今までと同じ戦略・施策だと企業としても衰退していく可能性が高くなり、新しい時代への対策をしなければなりません。

新規問い合わせが激減?!

上記背景として『少子化』『不景気』『紙媒体での販促効果の減少』などが挙げられます。

特に皆様ご存知のように2022年の出生数は77～78万人が予想されており、予定の約10年前倒して80万人を割ります。上記数字は5年前と比較して約20%少ない数字となり、今後さらに問い合わせや入会が減少していくことが予想されます。

少子化時代でも安定成長

「少子化＝新規問い合わせ減少」時代の新戦略 “外国人講師に依存しない月謝単価1.5万円モデル”

一般的な英会話スクール		外国人講師に依存しない 月謝単価1.5万円モデル
ターゲット	幼児～小学生低学年中心	幼児～高校生
平均在籍期間	2～3年	4～5年
提供サービス	英会話 話す・聞くの2技能	英語 話す・聞く・書く・読むの4技能 ※英検などにも対応
月謝単価	¥8,000前後	¥15,000前後 ※実績とレッスン時間に依存
講師	外国人のみ	日本人+外国人
収益性	売上：1,000万前後/1教室 営業利益率：10%	売上：3,000万～5,000万/1教室 営業利益率：20～30%

外国人講師に頼らない 月謝単価1.5万円～モデル 本セミナーでこちらのビジネスモデルを大公開!

セミナーで学べるポイント

Point①

人件費率30%以下&月謝単価1.5倍の 超高収益モデルとは？

- ✓ 高単価・高利益を維持するビジネスモデル成功事例大公開
- ✓ コロナ禍で加速した外国人講師採用・定着問題打破のヒント

Point②

今知っておかないとまずい!? アフターコロナのマーケティング戦略

- ✓ 脱・アナログのマーケティング戦略、紙からWebのその先とは？
- ✓ 超高確率でコンバージョンUPのデジタル化のポイントについて

Point③

平均在籍期間+24ヵ月 小学校高学年になっても通い続けてもらえる教室に

- ✓ 小3からは英会話教室？学習塾？長く選ばれ続ける教室が実施していること
- ✓ これからの重要指標の1つと言われる「LTV（生涯顧客単価）」の考え方



Point④

土曜日問題に答えます 超効率の英語モデルのつくり方

- ✓ 教室経営最大のポイントは「定員充足率」
- ✓ 「もったいない」を解消して利益が残るモデルを構築した教室

Point⑤

いまさら聞けない? 英語教育改革下で英会話教室はどう生き残るか

- ✓ 英語教育新時代の押さえておくべき保護者ニーズとは？
- ✓ 2022年、淘汰される英会話教室・支持される英会話教室の分かれ道

全国各地で成功事例続出!



兵庫県加古川市を中心に4教室展開

- 事例①
- ターゲットの90%以上が英語塾モデルを受講



千葉県北習志野市を中心に5教室展開

- 事例②
- 新規問い合わせの約60%が小3以上



群馬県太田市を中心に5教室展開

- 事例③
- 月謝単価1.5倍の高単価コース導入後、営業利益500万円アップ



兵庫県芦屋市を中心に4教室展開

- 事例④
- 外国人講師の人件費率20%以下を達成

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。

外国人講師に頼らない 月謝単価1.5万円モデル セミナー お問い合わせNo. S097177

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込み期限:3月23日(木)

2023年

3月27日(月)

① 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

② 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

2023年

4月17日(月)

③ 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より)

④ 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限:4月13日(木)

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 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いたします。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みに適用となります。

お申込み方法

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上でご確認いただけます。

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.097177を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

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) ●申込みに関するお問い合わせ:黒田 ●内容に関するお問い合わせ:伊藤

※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

3月27日(月)
オンライン受講

申込締切日3月23日(木)

4月17日(月)
オンライン受講

申込締切日4月13日(木)

