

出生数
80万人
割れ!!
市場は縮小期へ

■ スケジュールについて

開催日時

2023年5月29日(月)
13:00~16:30(受付開始12:30~)

開催会場

(株)船井総合研究所 東京本社
東京駅丸の内北口徒歩1分
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

(お申し込み期限につきまして)ご希望のお支払い方法によって異なります。・銀行振込の場合…開催日6日前まで・クレジットカード払いの場合…開催日4日前まで
※参加料金が無料のセミナーは、開催日4日前まで ※ただし、満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。お早めにお申込みください。

■ 講演内容について

第1講座

英会話スクール業界の時流を徹底解説

株式会社船井総合研究所 北村 拓也

「少子化によるターゲット人口の減少」「実質賃金減少による入会率低下」。さらに「インフレ・人件費・人材採用費などのコスト増」により大きなダメージを受けている英会話スクール業界。今後、英会話スクール企業が押さえておくべき「時流」と「今後の成長戦略」のポイントについて解説いたします。



第2講座

【営業利益20%以上】月謝単価業界平均の3倍を実現しているビジネスモデル

株式会社AIE 代表取締役 橋本 隆志氏

・月謝単価3万円以上、営業利益率20%以上を実現している英語教室の実態を大公開
・教務力の高い授業、教育を提供できる優秀な人材の採用、育成、定着方法とは?
・ネイティブ講師に頼ることなく安定集客を実現しているエビデンス型経営



第3講座

【人件費率30%以下】デジタル・システム活用で高効率経営を実現しているビジネスモデル

株式会社インクル 代表取締役 黄 喜澤氏

・生徒数1000名以上を事務スタッフ1名で運営
・デジタル活用、DXで人件費率30%以下を実現した教室運営方法を大公開
・高満足度×脱属人的経営の方法を大公開



第4講座

高利益率経営を実現するためのポイントを大公開

株式会社船井総合研究所 伊藤 菜央

・HPアクセス数2倍、新規問合せ数1.5倍を実現した最新Webマーケティング手法
・「単価1.5倍」「平均在籍期間を+24カ月」にするビジネスモデル
・人件費、間接業務を最小化する英会話教室のデジタル活用方法



セミナー
ご参加の方限定
2つの特典

特典01 無料経営相談

教育の専門コンサルタントがあなたの経営・教室運営のお悩みにお応えいたします。

特典02 スクール・学習塾経営研究会お試し参加のご招待

約50社を超える、全国の様々な経営者が参加する勉強会に、無料お試し参加のご招待をいたします。

少子化&不景気急加速時代に突入

営業利益率 **30%** を目指す
利益率改革
セミナー

業界平均の3~6倍

2023年5/29(月)
(株)船井総合研究所 東京本社
開催!

高収益を実現している2社がゲストに登壇!

ゲスト01 月謝単価・業界平均の3倍で高収益を実現

- ☑ 高付加高単価型のモデル企業
- ☑ 高い教務力と実績マーケティングで平均月謝約3万円
- ☑ 日本人講師中心で人件費率30%以下を実現

英検合格者が10年間で計**2,190名!**

- 大学上級レベル1級 11名
- 大学中級レベル準1級 63名
- 高校修了レベル2級 346名…など

株式会社AIE
代表取締役
橋本 隆志氏

ゲスト02 生徒数1,000名以上を事務スタッフ1名で運営

- ☑ デジタル活用で経営効率を最大化したモデル企業
- ☑ 月謝7000~8000円でもDXで高収益を実現
- ☑ デジタル活用(DX)で人件費率30%以下を実現



株式会社インクル
代表取締役
黄 喜澤氏

セミナーのお申込みはWEBからのお手続きが便利です!

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。

セミナー情報を下記の WEB ページからもご覧いただけます!

セミナー WEB ページ : <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099322>



英会話教室向け利益率改革セミナー

お問合せNo : S099322

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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 (右上検索窓に右記の「お問合せNo」をご入力ください) 099322

営業利益率30%を目指す英会話教室経営モデルを徹底解剖

2022年 英会話スクール業界が大きな変革期を迎えました

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言え、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。

外国語会話教室 各年度毎の“売上”昨年対比

年度	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%

実際に以下のような現象が起っています!

- ☑ 2022年中心に新規問合せ数が減少
- ☑ 2023年は問合せは回復傾向のもの新規入会が取れない(即決営業が難しい)
- ☑ 教室間格差(属人性)も大きくなり優秀な教室長がいないスクールが厳しい……
- ☑ その一方で、売り手市場のため「新規採用」に加えて「定着」や「マネジメント」が年々難しくなっている
- ☑ 「物価」「水光熱費」だけでなく「人件費」「採用費」の上昇により利益確保が厳しくなった



今後、戦略の転換が求められます

業界として衰退期に入ったと言え、今後、企業間の勝ち負けがこれまでよりも鮮明になり『二極化』が起こることが予想されます。また、市場で見た際にこれまでターゲットとなっていた「中間層」が大きく減少するため、今後、法人として以下のどちらの戦略を取るのか?が迫られます。

皆様のスクールはどちらを目指されますか?



	高単価高付加型	経営効率 最大化型
ターゲット	アッパー層	大衆
単価	10年で1.5倍~2倍	10年後も現状維持(相対的な値下げ)
教育効果・効率	今の1.5倍~2倍	現状維持以上
デジタルDX	教育効果最大化間接業務 ※人材が直接業務に集中	経営効率最大化間接業務 ※講師1人あたり見える生徒数の最大化
人財	優秀な人材 ※年収・休日数・労働環境・多様なキャリア制度・やりがい	今より採用基準を下げる ※基準を下げてでも戦力化できる仕組みが重要

今後は生徒数・売上ではなく『利益率』が最重要テーマ

先ほどのいずれのケースだったとしても共通点として「売上・生徒数」に加えて「利益率」を意識する必要があります。少子化が進む中で「これまで通り・これまで以上」の「新規入会数」「生徒数」を維持するのが難しいためです。

利益率改革セミナーで学べる4つのポイント

① 英会話スクールで高収益を実現するためのポイント

「売上・生徒数」に加えて、これからの時代の重要指標「コマ充足率」「単価」「平均在籍期間」の上げ方をお伝えいたします



② 高収益を実現するためのデジタル活用方法・DX事例

教育品質を下げることなくデジタルを活用して経営効率を上げる方法をお伝えいたします

③ 新規問合せを1.5倍を実現する最新販促手法

少子化の影響や紙媒体の反響が減少する中で、問合せ数1.5倍を実現する最新WEBマーケティングをお伝えいたします



④ 売手市場でも優秀な人材を採用する方法

売手市場で採用が厳しいが採用基準は下げられない…そのような中で自社の理念に共感した人材を採用する方法をお伝えいたします

『高単価高付加型』『経営効率 最大化型』

それぞれで高利益率を実現しているモデル企業2社がゲスト講師



ゲスト講師01 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一般までの英語教室を展開する株式会社AIE。4教室の生徒数は約500名を超え、地域でも人気を集めている。人気の理由の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、小2で英検2級、中3で英検準1級、高校生で英検1級など驚くような成果を上げた生徒もいる。また、確実に成果を出せるスクールとして平均月謝約3万円をと業界平均の約3倍を実現。まさに高単価“超”高品質型のモデル事例。結果、営業利益も20%を超える。



ゲスト講師02 株式会社インクル 代表取締役 黄 喜澤氏

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反面、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。

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。

英会話教室向け利益率改革セミナー

お問い合わせNo. 099322

東京会場で開催

2023年 **5月29日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付開始 **12:30**より)

日時・会場

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

申込
期限

5月25日(木)まで

・銀行振込み : 開催日6日前まで
・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください
※祝日や連休により変動する場合がございます
※満席などで期限前にお申し込みを締め切る場合がございます

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込**33,000**円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400**円) / 一名様

- 銀行振込みの方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 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

1.WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNo099322を
船井総研HPで検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所にご来場ください

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)

▼よくあるご質問

お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

