

この春も
集まった

2024

最新集客事例

アナログ 最強の生徒募集 デジタル 手法を大公開

事例3

「リスティング広告×LP」で
昨対比入会者数2.3倍

事例2

グーグルロコミ30件収集・MEO強化
により問合せ数昨対比1.3倍に増加

事例1

デジタル活用・DXにより高生産性を実現し、
2年連続120%成長を実現

事例3

テレアポ部門設置・本部機能強化により
5年で生徒数1.7倍に増加

事例2

経営マインドのある教室長育成により
3年連続売上110%成長

事例1

入会営業の標準化・研修体制の構築により、
売上10億円突破

豪華モデル企業3社ご登壇!

ゲスト
01

英会話スクール
関東エリア・8教室

モデル会員
有限会社 キッズインターナショナル
COO 大田黒 哲之 氏
有限会社 キッズインターナショナル
マーケティング部 マネージャー
井澤 麻美 氏

都内にインターナショナルキンダーガー
デン・プリスクール・アフタースクールを8
教室展開。"子供の楽しい"を中心に地域に
選ばれるスクールを実現しています。当日
は8教室で2000名以上の生徒を集める最新の
生徒募集戦略やマーケティング本部の
販促計画についてお話しします。

ゲスト
02

学習塾
九州エリア・20教室

モデル会員
株式会社熱き情熱コーポレーション
代表取締役社長
阿部 賢悟 氏

学習塾や民間学童を大分県や宮崎県に20箇
所運営。当日は10年で4→9億にV字回復を
実現。「教育格差を解消する」という明確
な経営理念の浸透による強い組織づくりの
構築や、攻めの出店戦略など、外部環境が
厳しい教育業界で成長し続けている
ポイントを当日はお話しします。

ゲスト
03

民間学童
東海エリア・2教室

モデル会員
松新開発株式会社
教育付き学童保育ちがわの社 スクール長
山内 一生 氏

愛知県で教育付き学童保育を2教室展開し、
年商規模は約1億円、営業利益率20%と
高収益モデルを実現。学童に加えて、
約6種類の習い事の運用を行っており、
業務が煩雑化しがちな業界にも関わらず
デジタル活用・DXにより高生産性を実現
している企業の実態を大公開いたします。

主
催



サステナブルな成長を一緒に実現しよう。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

スクール・学習塾ビジネス経営研究会5月説明会

お問い合わせNo. S112457/K112632

※お問い合わせの際は「説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

<E-mail : school.keiei@funaisoken.co.jp>

TEL:03-6212-2931

平日
9:30~17:30

●申込みに関するお問い合わせ:浅野千秋 (アサノチアキ) ●内容に関するお問い合わせ:中川悠里 (ナカガワユリ)

今の“まま”で5~10年後も 塾・スクール経営ができますか？

生徒数・問合せ数に伸び悩んでいる…
教室長が採用できない・育たない・すぐ辞める…
DXは当たり前？正直そこまで手が回らない…
これからの教育業界、どうやって生き残っていくべきなのか…

教育業界で働く人たちの地位向上と自己実現を目指して
教育業は子どもたちを始めとするヒトの未来・可能性を育む非
常に社会的意義のある業界と考えております。
一方、経営者、働く従業員の待遇は他の業種と比較した際に
必ずしも高いとは言えません。
そこには[教育=ボランティア]といった昔ながらの日本的考えが
未だに残っているように感じます。
これから少子化など外部環境が悪化する中で、理想の教育・教育機関を
残していくためにも経営の力が必要だと考えています。
教育と経営が両輪だとすると、その一役をこの研究会が担える場になりたいと
考えています。

志が高く、学び好き&与え好きな全国の経営者とともに
刺激的な充実した一日を過ごしてみませんか？



Funai Soken

サステナブルグロースカンパニーをもっと。



有限会社 キッズインターナショナル
COO
大田黒 哲之 氏



有限会社 キッズインターナショナル
マーケティング部 マネジャー
井澤 麻美 氏

有限会社 キッズインターナショナル

都内にインターナショナルキンダーガーデン・プリスクール・アフタースクールを8教室展開。“子供の楽しい”を中心に地域に選ばれるスクールを実現しています。当日は8教室で2000名以上の生徒を集める最新の生徒募集戦略やマーケティング本部の販促計画についてお話しします。

8教室で生徒数2,000名越えマーケティング本部は何をしている？ 最新の生徒募集戦略を大公開！

ココが見どころ！

お問合せ数昨対比110%のマーケティング本部の 生徒募集戦略とは

- 客単価が高い午前クラスに集中し、投資対効果の最大化を実現
- 本部主導の販促スケジュールにより高速のPDCAサイクルが可能に



ココが見どころ！

Instagram広告経由で1広告あたり お問合せ数10件を獲得する最新事例大公開

- ”教育業界もこれからはSNS集客”募集力のあるSNS運用とは
- 早期からのGoogleマップの口コミ対策により前年対比問い合わせ数10%UPの教室も



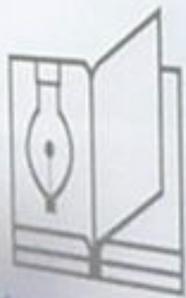
ココが見どころ！

HPリニューアルにより前年対比訪問者数27%UP 超高単価モデルのブランディング戦略とは

- スタイリッシュなデザインのHPで超高単価モデルのブランディングに後継
- SEO対策強化で教室ページの訪問者数2.7倍に増加



最高感動進学塾



算数・数学に強い塾

東セミ



株式会社熱き情熱コーポレーション
代表取締役社長 阿部賢悟氏

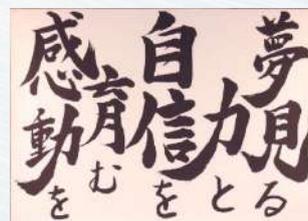
株式会社熱き情熱コーポレーションは、学習塾や民間学童を大分県や宮崎県に20箇所運営。当日は10年で4→9億にV字回復を実現。「教育格差を解消する」という明確な経営理念の浸透による組織づくりや、攻めの出店戦略など外部環境が厳しい教育業界で成長し続けているポイントを当日はお話頂きます。

10年で4億円→9億円のV字回復を実現 顧客・地域・職員に愛される教室づくり戦略を徹底解説!

ココが見どころ!

「教育格差を解消する」明確な経営理念による
ビジョン型人材戦略とは

- 10の研修カリキュラムと年4回以上の定期面談により、若手から活躍できる環境を整備
- 明確な経営理念・深い理念浸透により強い組織づくりを実現



ココが見どころ!

教育付き民間学童「このゆびとまれ」を立ち上げ、
時流に適應した事業展開を実現

- ただお預かりをするだけでなく、学習機能を付加した学童保育を立ち上げ、開校初月で30名定員を達成
- 小学校低学年層の安定集客により、既存の学習塾における見込み客を獲得可能



ココが見どころ!

長所を活かした「個別専門塾」により
攻めの拠点展開を実現

- そろばん教室や大学受験専門塾など、3～18歳までの全ての生徒に合わせた個別の学習指導を実現





松新開発株式会社 教育付き学童保育かちがわの社

スクール長 山内 一生 氏

愛知県で教育付き学童保育を2教室展開し、年商規模は約1億円、営業利益率20%と高収益モデルを実現。学童に加えて、約6種類の習い事の運用を行っており、業務が煩雑化しがちな業界にも関わらずデジタル活用・DXにより高生産性を実現している企業の実態を大公開いたします。

2年連続売上120%成長を実現した デジタル活用・DX戦略の成功事例を大公開!

ココが見どころ!

地域貢献を目的に異業種から学童に参入
わずか開設3ヶ月で定員・単月黒字化を達成

- 顧客単価約4万円の高生産性・高収益モデルの実態を徹底解説
- 学童に加えて約6種類の習い事を運営する”教育付き学童”とは



ココが見どころ!

業務が煩雑化しがちな業界での
デジタル活用・DX戦略の先行事例を徹底解説

- 「なぜDXに成功している？」DXツールを導入し生徒数が1.2倍に増加した成功事例を大公開
- 入会率が10%UPするデジタル入会営業のポイントとは



ココが見どころ!

異業種からの教育業界参入を支える
自走する強い組織づくりとは

- 新規事業の要となる事業責任者育成・No.2づくりの実態とは
- 業務のDX化により創出した時間の有効活用により、職員との積極的なコミュニケーション・教務に割くことが可能に



スクール・学習塾ビジネス経営研究会とは？

志高き経営者が集う、2ヶ月に1回の勉強会がメインの会員組織です。勉強会の内容は、大きく以下の3つで構成されています。

1. 業界専門コンサルタントからの最新事例・時流講座
2. 各地から集ったスクール経営者同士による生の情報交換会
3. 長期安定経営を実現する“最新ビジネスモデル”の公表

一方的ではなく、会員同士双方向のコミュニケーションが取れるスタイルの勉強会が、株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）のスクール・学習塾ビジネス経営研究会の特徴です。

第1部



船井総研講座

全国のスクール・塾のコンサルティングを行っているコンサルタントより教室経営の最新時流に加えて、一流企業が実施している最新事例をお伝えさせていただきます。

目的〉〉 最新の塾・スクール業界の動向把握
ポイント〉〉 教育業界の最新動向・先行事例のインプット

第2部



モデル企業講座

会員様の中で先行した成功事例を実現されている企業様にモデル企業としてご登壇いただきます。成功までのプロセスや成長のポイントのリアルをお話いただきます。

目的〉〉 各地の活きた成功事例を自社に落とし込む
ポイント〉〉 業績を伸ばしている企業は何を行っているのか？

第3部



情報交換会

「生徒募集」「DX」「人材育成」等テーマを設け、全国の塾・スクール企業同士での成功事例を共有いただきます。同業種・同規模の師と友づくりの場としてご活用いただいております。

目的〉〉 同規模・同業種同士での成功事例共有
ポイント〉〉 モデル企業や志高い師と友との出会いの場に

勉強会のほかにもこんなに！ 研究会の6つの付帯サービス

会員企業の最新事例のご紹介 事例集



約50法人ほどの会員企業のリアルな経営数値や、実践事例等をおまとめた「事例集」を、勉強会（テーマ）ごとに発行させていただいております。

モデル企業視察 無料参加



1年に1度、モデル企業を2〜3社ほど大型バスで巡り現地訪問をする視察ツアーを開催しております。現場を見学しながら、経営者から成功のポイントを見て・聞いて・学ぶことができます。

毎月専門コンサルタントが執筆 SBレポート



毎月、船井総研の教育事業専門コンサルタントが執筆した、スクール・塾経営に特化したビジネスレポートを発行しております。社員研修等の資料としてもご活用いただくことができます。

過去勉強会の資料・動画見放題 データベース



欠席してしまった、聞き逃してしまった研究会講座の振り返りのみではなく、社員研修の資料として活用いただくケースもございますので、課題や用途に合わせてご活用ください。

会員同士の情報交換 Chatworkグループ



経営に関する日々生じるお悩みやご質問を、気軽に会員企業もしくは船井総研のコンサルタントに投げかけたいいただき、すぐに情報をキャッチすることができます。

船井総研のセミナーへ 会員価格でのご参加



船井総研が開催しているセミナー、研修等会員企業は特別価格（一般料金の約20%オフ）でご参加いただくことができます。

研究会会員の声

株式会社インクル

(英会話教室/静岡県/14拠点)

「将来は赤ちゃんからお年寄りまで各ライフステージに対応した施設を運営したいと考えています。」



船井総研とのお付き合いのきっかけは、2016年2月くらいにセミナーのDMが送られてきたことでした。自分なりに経営をしてきて順調に業績を伸ばしていたため、特に困っていたことはありませんでした。

けれども、自己流で果たして正しいのかどうかを確認したいという気持ちがありました。研究会に参加してみると全国から同業の多くの経営者がいらしていました。勉強の内容を学ぶだけでなく、仲間もできればいいなと思っていました。入会した当初は話を聞くだけでしたが、徐々に経営データを確認・分析し、統計等も確認するようになりました。去年くらいから事例を発表できるようになりましたし、同業の仲間の縁も広がってきました。そうした継続の結果、研究会のMVPで表彰されるような高利益型の経営を実現できるようになりました。



株式会社熱き情熱コーポレーション

(学習塾/九州エリア/20拠点)

「研究会は、一步引いた視点からおさらいをすることができるため、本当に貴重な場ですね。」



私はもともと船井総研で働いていましたが、大分の実家の家業を継ぎ、社長になったときに現在の社名に変更しました。

船井総研は退職しましたが、船井総研そのものは大好きだったので、「スクール・学習塾ビジネス経営研究会」に入会しました。

研究会は、一步引いた視点からおさらいをすることができるため、本当に貴重な場ですね。コンサルタントや昔の仲間から異業種の話や全国のいろいろな事例を聞くことができます。また、担当コンサルタントのみなさんには普段からアドバイスや意見をいただいています。質問等メールを送るとすぐに返事が返ってきますし、ブレのないお答えでいつも助かります。



会員企業一覧

全国から、49のスクール・塾・民間学童企業の会員にご参加いただいております！

(2024年2月末現在)

スクール 英会話・プログラミング そろばん・スポーツ等	23法人
学習塾	19法人
民間学童	4法人
その他	3法人



講座内容

第1講座

スクール・学習塾ビジネス経営研究会の趣旨と業界動向

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム リーダー 北村 拓也

・全国のスクール・学習塾の経営者が集まる経営研究会の内容や目的について解説します。
・また、船井総研の会員企業の最新事例・経営数値データなどの分析も用いながら、業界動向や時流、全国でのトピックスについてお伝えします。



第2講座

8教室で生徒数2000名越えの生徒募集施策とは

・「8教室運営するマーケ本部は何をしている？」本部がやるべき生徒募集のポイントや販促計画についてお話します。
・「集まる教室ではSNS集客は当たり前!?」募集力のあるSNSマーケティングや、最新の生徒募集施策についてお話します。

有限会社キッズインターナショナル COO 大田黒 哲之氏
マーケティング部 マネジャー 井澤 麻美氏



第3講座

2年連続120%成長を実現したデジタル活用・DX戦略とは

松新開発株式会社 教育付き学童保育かちがわの社 スクール長 山内 一生氏

・なぜDXに成功している？DXツールを導入し生徒数が1.2倍に増加した成功事例をお話します。
・入会率が10%UPするデジタル入会営業のポイントをお話します。



第4講座

10年で年商2倍を実現したV字回復戦略とは

株式会社社熟き情熱コーポレーション 代表取締役社長 阿部 賢悟氏

・「ここでしか聞けない。」V字回復をさせたこれまでに振り返りながらお話します。
・攻めの出店戦略を実現させた組織づくりや経営戦略についてお話します。



第5講座

コンサルタントによる成功企業紹介

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム 中川 悠里

コンサルタント視点より成長企業の裏側に迫ります。



第6講座

情報交換会

同業種・同規模の全国の塾・スクール経営者と生徒募集の取り組みの共有や教室運営全般の経営課題の共有等、情報交換を行って頂きます。

第7講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム リーダー 北村 拓也

本日のまとめをお伝えいたします。

情報交換会とは？

情報交換会では、全国の塾・スクール事業を運営する企業同士が自社の成功事例を情報共有をして頂きます。

「生徒募集」「DX」「人材育成」等テーマを設け、テーマについて同業種・同規模の志が高い会員同士で情報交換を行って頂きます。エリアやターゲットがバッティングする企業の入会は基本的にお断りしているため、気兼ねなくリアルな情報を共有頂いております。

▼情報交換会の様子



2024年度 年間スケジュール

	開催日	会場
第1回	2月26日(月)	船井総研東京本社
第2回	5月9日(木)	船井総研東京本社 (八重洲)
第3回	6月17日(月)	
第4回	8月19日(月)	
第5回	10月21日(月)	
第6回	12月16日(月)	

開催概要・お申込みについてはこちら

(受付開始9:45~)

開催日時

2024年5月9日(木)

開催場所

東京会場 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
〒104-0028
東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
※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、会場はメールにてご確認ください。
また最小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かねますので、ご了承ください。

料金

無料 研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。

開催時間:10:15~17:00

お申込み期限 2024年5月5日(日)23:59まで

ご参加対象者

学習塾・スクール・民間学童を運営されている法人の事業主

1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

※経営に関する内容が多いため、決裁権者様のご参加をお勧めしております。

●お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
●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。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

Webのお申込みについて… お申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマートフォン・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただきWebページにある申込フォームよりお申込みいただけます。

※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
※ご参加条件
・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112457>

お問い合わせNo.
S112457/K112632

お問い合わせ mail : school.keiei@funaisoken.co.jp TEL : 03-6212-2931 <平日9:30~17:30>

