

【緊急提言】生徒が集まっている英会話スクール2社の特別インタビュー

# 英会話スクール 生徒募集 革命

オンラインセミナー

3分で読める「生徒が集まっている英会話スクール2社の特別インタビュー」はこちら

驚異のお問い合わせ数 **2**倍

関西エリア 2教室

SNS集客により  
3年間で 売上 **119%** 成長

日本人スタッフの 平均年齢 **21.7** 歳  
で成長を遂げる令和マネジメント

ゲスト講師

Heart English School  
代表 武田 美希子氏

驚異の生徒数 **1000**名突破

東海エリア 12教室

地方都市  
5年間で 生徒数 **1.4** 倍

脱アナログ  
集客で 利益率 **30%**

ゲスト講師

株式会社 インクル  
代表取締役 黄 喜澤氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

英会話スクール向け時流予測セミナー2024 お問い合わせNo.S114685

(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。)

114685



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

当社ホームページからお申し込みいただけます。



## Heart English School 代表 武田 美希子氏

みなさんこんばんは。ハートイングリッシュスクールの武田です。

突然ですが皆さんのスクールでは今年の春戦線はいかがでしたでしょうか？不景気や競合他社の激化など英会話スクール業界は今厳しい時代に直面しています。今回船井総合研究所にセミナーのお話を頂き、「**今生徒募集に悩まれている全国の英会話スクールの皆様を元気づけたい!**」と思い登壇を決意しました。

私事ですが、今の生活・年齢・やりたいことを考え合わせると私は今のスクール規模や運営形態をすごく気に入っています。「**経営者**」である前に「**教育者**」でありスクールを**大きくしたいというより、良いスクールを作りたいのです。**

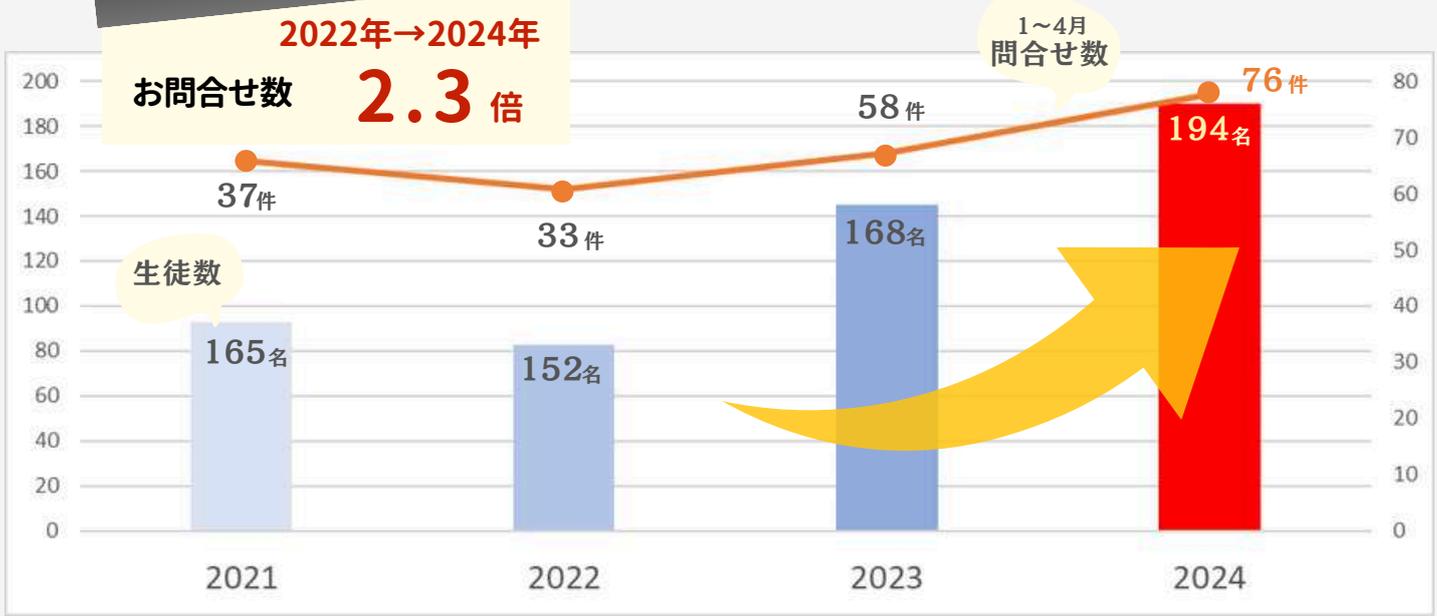
数年前は全くお問合せが来ずすごく落ち込んでいる時期もありましたが、こんな私でもV字回復を実現することができました。

本DMやセミナーが少しでも皆様の経営の一助になりましたら幸いです。

## Heart English school のココが凄い!

<p>お問合せ数</p>	<p>一般スクール 昨対比 問合せ数成長率 95~105%成長</p>	<p>Heart English school 昨対比 問合せ数成長率 <b>131%</b>成長</p>	<p>日本人スタッフ 平均年齢</p>	<p>一般スクール 35~40歳</p>	<p>Heart English school <b>21.7歳</b></p>
<p>問合せ媒体</p>	<p>一般スクール ホームページ 電話</p>	<p>Heart English school <b>LINE一元化</b></p>	<p>入会営業</p>	<p>一般スクール 一人一人 個別対応</p>	<p>Heart English school <b>押し売り営業なし</b> レッスンの質こそが 差別化要素に</p>

### お問合せ数・生徒数推移



生徒数は各年4月時点生徒数を記載。  
お問合せ数は各年1~4月のお問合せ数を記載。

# 生徒にもスタッフにも選ばれるわけ



## ターニングポイントはコロナ禍

コロナウイルスの影響によりステイホームで制限される中通常のスクール運営ができなかった2020年～2022年。レッスンができない分、時間があまり「船井総合研究所からずっと聞いていたデジタルに手を付けるなら今や。」と、まずはZoomの使い方を保護者に教える事から始めたそうです。そこから、LINE・Instagramの運用やSNS広告を開始し、これまでExcelや紙で一括管理していた宿題管理や生徒情報を全てGoogleスプレッドシートに移行しました。また経理面においても給与や伝票のクラウド化に取りかかりました。デジタル化のポイントはGoogleなど、誰もが使える既存ツールを使いこなすことと、やり続けること。認知されるまで継続したこと。当時前向きに対策していたことが、2023年頃からようやく結果として返ってきたと語っていました。

## 新規問合せを全てLINEに一元化

上記対策の中で、特に先行している成功事例の一つが、**”全ての新規問合せのやり取りをLINEに一元化した”**取り組みです。LINEを活用した生徒募集の効果は**”後追い営業強化”**だと。コロナ禍でもれなくスムーズに生徒と連絡を取るために実施したことがプラスとなりました。

1. 電話はメールだと繋がらないが、LINEだと追客ができる
2. 体験授業～入会までに温度感が下がらないよう情報を発信し続けることができる

以上のようなメリットが挙げられます。

### 問合せから入会までの流れ▼

対外生 入会までの連絡・入会手続きのLINE一元化	
1 お問い合わせ	問合せ経路：LINE、電話、メール
2 LINE友達登録	電話やメール・SMSにて必ずLINE友達登録をしてもらう
3 体験授業申込	体験授業申込用GoogleフォームをLINEより送付
4 体験授業申込確定	体験授業までにフォームをご入力いただき、完了とする ＜体験終了後ご入学までに＞ オフィシャルLINEから有益・お役立ち情報を発信！
5 入会申込書送付	入会申込書のGoogleフォームをLINEより送付（重複記入を省いて作成）
6 入会	入会後の連絡もLINEにて対応

## 3年間で売上119%成長の要は”デジタル化”と”人材戦略”

HeartEnglishSchoolの凄さは、まだまだあります。生徒募集におけるデジタル化だけでなく、**レッスンに関する教務ツールもSNSやGoogleを駆使することで、教務レベルのさらなる向上を実現されています。**

例えば内部生用LINEを用いて、自宅学習管理を徹底されています。HW（宿題）の音読動画や英作文をLINEで送付し、講師が添削・アドバイスを返信することで、レッスン以外で英語に触れる機会が増え、確かな英語力が身に付きます。さらにLINEを通じて**子どもの成長や教育内容が保護者に見える化**されることで、顧客満足度が上がり退会防止にも繋がります。

次回レッスンやHWのお知らせ▼ 英作文をLINEにて提出▼

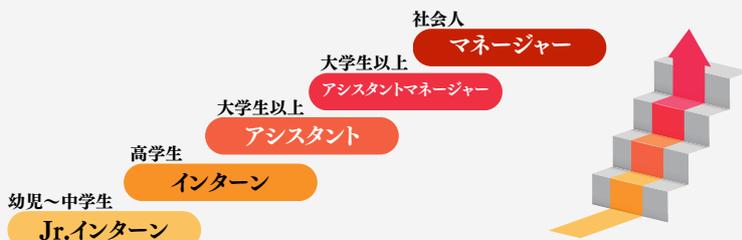


## HeartEnglishSchool流メソッドを受け継ぐ人材採用・育成

これまでお問合せ数2倍のポイント”デジタル化”についてお伝えいたしました。そして何よりこれまでの施策を全て実際に行っているのが、**平均年齢21.7歳の日本人スタッフの方々**です。常に新しいことにチャレンジし、**会社の変化に柔軟に適応する人材を採用し、育成をしている”令和マネジメント”**こそがHeartEnglishSchoolの成長のポイントになります。

### 独自の人材育成システム▼

- ・生徒を巻き込み、小学生～高校生がスクール業務をサポート
- ・元生徒をスタッフとして招き入れる内部リクルーティングの確立



**「Z世代はメンターを求めています。経営者に哲学があり”何のために”が語れるリーダーでいることが使命です。」**とおっしゃっていました。スタッフに選ばれるスクールだからこそ、外部環境が厳しい中、目まぐるしい成長を実現されています。

株式会社 インクル 代表取締役

## 黄 喜澤 氏

浜松を中心に英会話スクールを12教室運営。  
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2名体制レッスンという一般的なモデルにも関わらず、  
教育の質はそのままに人件費率29%・利益率30%を実現。  
成功のカギは「デジタル活用」DXツールの活用により無駄のない  
経営を実現されている。セミナー当日は5年で生徒数1.5倍を  
実現されている生徒募集の成功事例をお話いただきます。

### incl インクル英会話 の **ココ** が凄い!



利益率

一般スクール  
5~10%

incl インクル英会話

30%



事務スタッフ

一般スクール  
10教室運営で  
約 5~10名

incl インクル英会話

13教室で  
1名



スクール業務

一般スクール  
紙やExcel  
管理

incl インクル英会話

システムで  
一元管理



保護者  
サポート

一般スクール  
送り迎え時  
面談時

incl インクル英会話

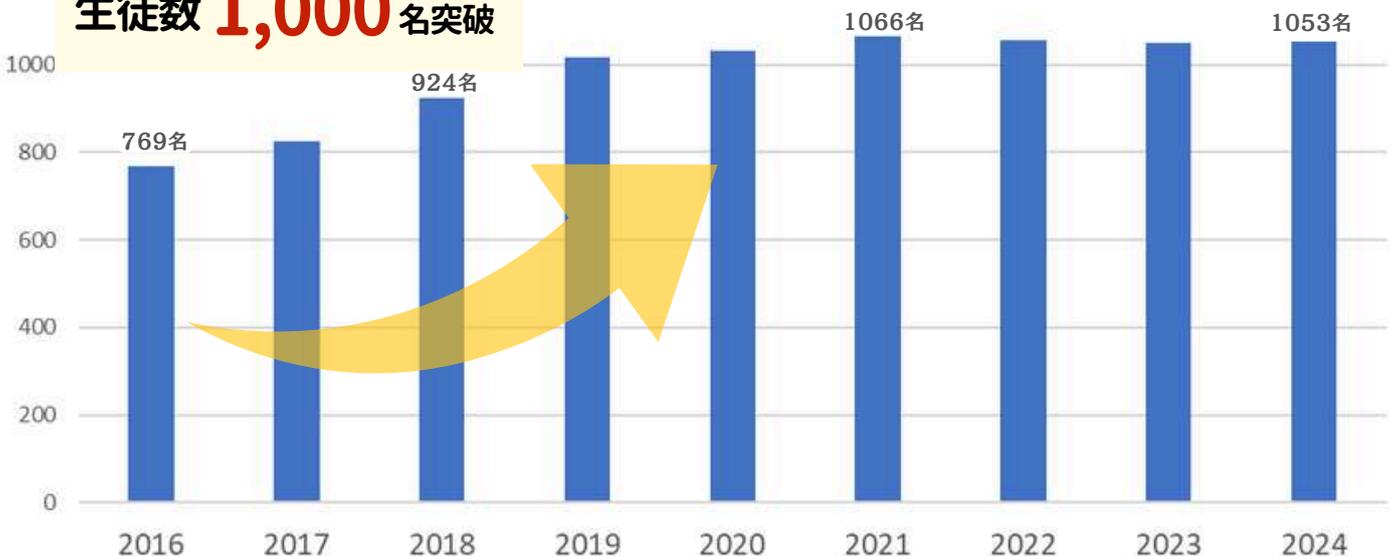
全授業・HW  
が常時確認可能

生徒数推移

英会話スクール業界の売上昨対比成長率が  
80~90%の中

「コロナ禍でもなお生徒数を維持」

生徒数 **1,000** 名突破



# 教室拡大に成功し選ばれ続けるわけ



## 生徒数1000名超えの秘訣は”教室拡大”

インクル英会話教室は2003年に生徒数3名からスタートし、今では1000名を超える生徒が通われています。この目まぐるしい成長のポイントの一つが”教室拡大”。1年に1教室ずつ新教室を開校してきました。良い先生・いい授業をすれば開拓をせずとも成長はしますが、その成長は3～5年で停滞してしまいます。企業が確実に成長し続けるには計画的に教室を拡大し新しい商圈を開拓し続けることが重要です。新教室を開校した年には、既存教室と合わせて1年間で約100名生徒を獲得することができます。

新規開校をした豊田教室▼



## 12教室で事務スタッフはわずか1名

インクル英会話教室の各スクールには受付スタッフや事務スタッフは在籍しておらず、電話も設置していません。最小限の人員で最大限の生産性を上げるために各教室の事務機能を全て本部で一括管理されています。この利益を追求した経営形態を実現できているポイントは”デジタル活用”。英会話スクール業界の人員費はおおよそ50～70%が平均であるところを、インクル英会話では人員費29%まで抑えることができ、新しい英会話スクールの在り方と言えるでしょう。

## 利益率30%を実現する秘訣は”DX戦略”

インクル英会話教室では独自で開発したシステムを活用し、全教室のデータを一括管理をしています。システムで管理をしているデータの例が以下のとおりです。

### 【生徒募集関連】

- ・ 入退会者数
- ・ 退会理由
- ・ お問合せ/体験者情報
- ・ 体験アンケート

### 【教室運営関連】

- ・ 振替機能
- ・ 生徒の英検合格情報
- ・ 講師・クラス情報
- ・ 講師スケジュール・Todo
- ・ 講師研修用動画

### 【教務関連】

- ・ 授業カリキュラム
- ・ 宿題内容と実施状況
- ・ 家庭学習用YouTube動画
- ・ レッスンレポート

システム導入前は振替情報をホワイトボードで管理▼

1	16
2	17
3	18
4	19
5	20
6	21

システム導入後の管理例▼



デジタル上で一括管理することで、常にだれでも最新の各教室状況を把握することができ、余分な人件費や業務を最小限に抑え、生産性の高い利益の残るスクール運営を実現されています。

## ”手厚いサポート”をSNSを活用して体現 どの教室でも高い教育レベルを維持

デジタル活用は経営数値の見える化だけでなく、教務においても先行された施策を実施されています。インクル英会話教室では全レッスンの授業内容・宿題・解説用動画をLINEで配信されており、コンテンツの質と量を保護者から高く評価されています。また、授業内容は全て5～10分ごとにカリキュラムが設定されており、新人講師が担当しても一定の質を維持することができます。

本部主導の教育レベル管理により、どの教室でも高い教務力を維持することができ、生徒は本物の英語力を身に付けることができます。

解説用YouTube動画▼



LINEで配信する宿題▼



# 2024年 英会話スクール業界は大きな変革期を迎えています

はじめまして、船井総合研究所の中川悠里と申します。本DMは英会話スクール向けにお送りしております。  
「生徒が集まっている英会話スクール2社の特別インタビュー」はいかがでしたでしょうか。

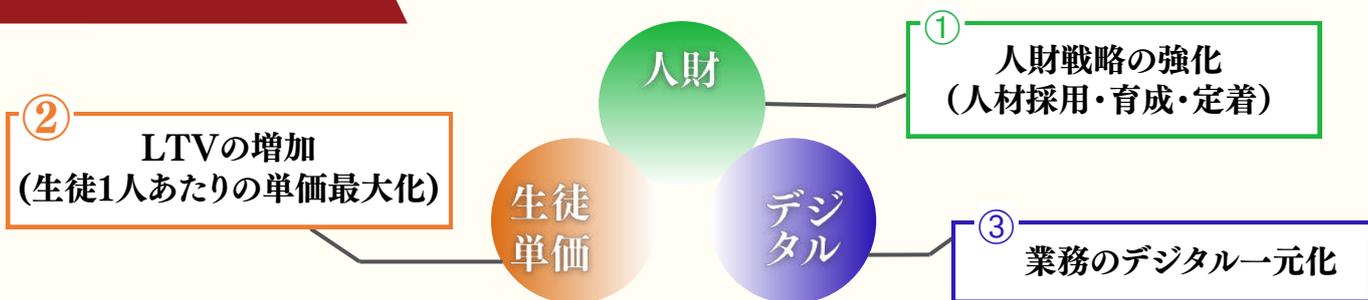
今、英会話スクール業界は厳しい外部環境に直面しています。まずは何といても「**少子化**」。  
2023年の出生数は約72万人と10年前と比較し31%も減少しています(2013年出生数は約103万人)。  
また実質賃金の年々低下により、比較的不景気にも強い(子どもの教育費は家庭において削減されにくい)とされたいた英会話スクールも「**贅沢品化**」が進んでおります。さらに今英会話スクール業界で深刻化しているのが「**採用難**」です。そもそも応募が来ない、採用基準を落とさざる負えないという人材不足に直面しております。

ではこのような厳しい外部環境の中でもなお、**生徒数を増やし成長し続けている英会話スクールは何をしているのか?**全国の多くの英会話スクールと関わらせていただいている船井総合研究所が考える**3つの成功のポイント**についてご説明いたします。

株式会社船井総合研究所  
スクールチーム 中川 悠里



## 3つの経営戦略



### ① 人財 — 良い人材の確保・成長 = 企業の成長

#### よくあるお悩み

- ・ いい講師・マネージャーが採用できない…
- ・ 採用しても3~5年で辞めてしまう…
- ・ 昔のやり方ではマネジメントできない…
- ・ 幹部陣・右腕が育たず社長業に専念できない…

#### 本セミナーで学べるポイント

- ・ 安定して優秀な人材を採用できる内部リクルーティング
- ・ 離職率を低下させるためのビジョンで繋がる組織づくり
- ・ Z世代・令和マネジメントのモデル事例
- ・ 「各教室長が小さな社長」経営マインドのある幹部育成



### ② 生徒単価 — LTV最大化 = 「単価UP」 × 「在籍年数UP」

#### よくあるお悩み

- ・ 新しく入会しても退会者が多くて結局トントン…
- ・ 高学年になると学習塾に流れて退会してしまう…
- ・ 生徒を集めても、あまり利益が残らない…

#### 本セミナーで学べるポイント

- ・ 在籍年数を業界平均の1.5倍にする「英語塾」付加
- ・ より低年齢から囲い込む「多角化経営」の成功事例
- ・ 1世帯あたりの単価を上げる「弟妹通学」と「複数受講」



### ③ DX — 業績を上げるためのデジタル活用

#### よくあるお悩み

- ・ DXは当たり前?正直そこまで手が回らない…
- ・ スタッフが反対し、うちではできなそう…
- ・ 何から着手すればいいのかわからない…
- ・ デジタルに疎く、社内で詳しい人もいない…

#### 本セミナーで学べるポイント

- ・ 英会話スクール業界におけるDXの進め方とポイント
- ・ 業績アップに直結するデジタル活用の成功事例
- ・ 明日からでも取り組めるスモールステップのデジタル戦略
- ・ SNSを活用した生徒・保護者ファーストの仕組みづくり



# 皆さんのスクールはこんなコトになってませんか？

- ☑ チラシ・ポスティングなど紙媒体の反響が落ちたが、WEB・SNS集客も成果が見えずお問合せ数・生徒数に伸び悩んでいる
- ☑ もともと利益率が低いのに、物価の上昇や採用コスト増加等、生徒を集めてもなかなか利益が残らない
- ☑ 地域の子どもの数が減少し、生徒を増やすのがさらに難しく5~10年後も安定して経営ができるかとても不安
- ☑ 2教室までは生徒募集もスタッフ管理も順調だったのに、3教室目以降なかなかうまくいかず今の体制に限界を感じている
- ☑ スタッフの業務量が多く退職が続いているものの新しいことにチャレンジする体力もなく悪循環から抜け出せない



## 本セミナーで学べる4つのポイント

### POINT 1

生徒が集まっている英会話スクールが実践している生徒募集の最新成功事例

「お問合せ数が3年で2倍」  
「5年で生徒数690名→1,100名」を実現しているゲスト企業2社に実践している生徒募集施策にお話しいたします。

### POINT 2

生徒数アップ・売上アップに直結し明日から活用できるデジタル活用事例

入会営業の担当スタッフに頼らず、入会率を底上げできる営業DXや、顧客満足度向上や在籍年数アップに繋がる顧客ファーストの教務DX等、効果絶大なデジタル活用・DX事例をお話いたします。

### POINT 3

人材採用・育成・定着を上手くしている英会話スクールの最新成功事例

優秀な人材を安定して採用する仕組みづくりや頑張っているスタッフが評価される評価制度の構築等、スクールの長期的な安定成長を支える人材戦略についてお話いたします。

### POINT 4

少子化時代でも生徒数や売上を伸ばし続けるための英会話スクールの成長戦略

英会話スクール業界は今大きな変革期を迎えています。5~10年後も成長し続けるためのこれからの成長戦略をお話いたします。



詳しくはセミナー当日にお伝えします！



# 【オンライン開催】英会話スクール向け時流予測セミナー2024

## 講座内容

第1講座

### 英会話スクールの時流解説

少子化によるターゲット人口の減少、不景気による英会話スクールの「質品化」、労働人口の減少による人材採用難等、今もなお厳しい外部環境に直面している英会話スクール業界。自社の教室を再構築・再成長させるために、英会話スクール企業が押さえておくべき「英会話スクール業界の時流」について解説いたします。

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



第2講座

### 【3年でお問い合わせ数2倍】最新生徒募集施策とこの成長を支える生徒・保護者ファーストのスタッフ育成とは

・社長の右腕マネージャーが20代前半!若手スタッフ主導の最新SNSマーケティング事例を大公開いたします。  
・3年間で売上119%成長を支えている「ビジョンで繋がる組織」の実態を解説いたします。  
・「地域・スタッフ・生徒と保護者」の三方よしの経営を体現されているスクールづくりについてお話しいたします。

Heart English School 代表 武田 美希子 氏



第3講座

### 【5年で生徒数1.5倍】人件費率は30%に抑えて顧客満足度・教育の質の向上を実現した生徒募集施策と最新DX経営とは

・脱チラシにより5年間で生徒数690名→1,100名を実現されている最新生徒募集施策を大公開いたします。  
・「生徒数1,000以上を事務スタッフ1名で運営している!?!」デジタル活用の「超」成功事例をお話しいたします。  
・教育の質はそのままに間接費用を削減し「月謝7,000~8,000円で利益率30%」を実現されている実態を解説いたします。

株式会社 インクル 代表取締役 黄 喜澤 氏



第4講座

### 生徒を集めているスクールは何をしている?成長し続けている英会話スクールの成功事例と3つの共通点とは

・在籍期間を最大にする「多角化経営」と業界平均の1.5倍の顧客単価を実現している高単価モデル「英語塾」を解説いたします。  
・「業務量が多いはずなのにイキイキとスタッフが働いているスクールは何をしている?」令和時代に求められる「シン」人材戦略の成功事例をお伝えいたします。  
・「DXは当たり前!?!正直そこまで手が回らない…」そんなスクールこそ取り組んでほしい明日から活用できるデジタル活用事例をお話しいたします。

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



第5講座

### 本日のまとめ

本日のセミナーのまとめをお伝えいたします。

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

## 豪華2大 セミナー特典

01 会員制定期勉強会  
(スクール・学習塾ビジネス経営研究会)  
への無料ご招待(1社1回限り)

02 無料個別経営相談  
英会話スクール専門のコンサルタントが  
セミナーの振り返りや経営課題のご相談を承ります

▼ スクール・学習塾ビジネス  
経営研究会の様子  
全国50社以上の塾・スクール企業が参加されます



## 開催概要・お申込みについてはこちら

開催日時

2024年6月30日, 7月8日

10:00~13:00  
14:00~17:00

ログイン開始:  
開始時刻30分前~

開催場所

オンライン開催

ご参加  
対象者

英会話スクールを  
運営されている法人の事業主

※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。

料金

1名様

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)

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。

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。

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114685>

お問い合わせNo.  
S114685

お問い合わせ mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000 <平日9:30~17:30>

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

