

2024年 6/10 (月) 6/17 (月) 6/27 (木) 7/12 (金) オンライン開催

“専門特化”の教育モデル・コース付加で生徒が集まる

厳選

学習塾成功事例5選

ゲスト
登壇

グローバル社会で
活躍する人材を育てる！

英語教育専科



グローバル社会に通用し、受験にも活かせる真の英語力を教える

ゲスト
登壇

これからの社会を
生き抜く生徒を育てる！

キャリア教育×塾



予測できない時代で活躍するために学力だけではなく本当の生きる力を教える

ゲスト
登壇

地域の人気校の
受験に専門特化！

特定小・中受験特化



地域で人気の学校への受験の特化し、入学希望者からの高い信頼を獲得する

近年増加している
発達障がい児を支える！

発達障がい児向け



発達障がい児の特性に合わせた学習支援を提供する

プログラミング教育の
次はこれ！

情報塾



2025年からの共通テスト新教科「情報」AI時代で活躍するための情報教育を提供

特別ゲスト3名を迎え
学ぶ成功事例5選の
詳しい内容は中面へ！



本セミナーに
参加するメリット

- ✓ 生徒募集に成功している学習塾モデル・コース付加事例を5つも知ることができる
- ✓ 実際に生徒募集に成功している特別ゲスト3名の講演を聞くことができる
- ✓ コンサルタントとの無料経営相談で自社にあったモデル・コース付加を相談できる

まだ生徒が集まる“厳選”学習塾モデル・コース付加事例5選

お問合せNo:S114692

主催

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」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページ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 (右上検索窓に上記の「お問合せNo.」をご入力ください。)

114692





“変化”する

社会や学校教育、入試制度…

学校教育で必修化された「英語」「情報」、正解がない時代に求められる社会を生き抜くための力、増加する発達障がい児やグレーゾーンに当てはまる児童、激化する受験戦争、IT・AI時代を背景として共通テストに新設される教科「情報」など教育業界を取り巻く環境は大きく変化…



高まる“**専門特化**”の教育モデル・コース付加需要



英語教育特化



キャリア教育×塾



特定小・中受験特化



発達障がい児向け



情報塾

まだ生徒が集まる“**厳選**”事例5選を徹底解説！

グローバル社会で活躍する人材を育てる！ 英語教育専科



英会話教育のその次へ

～目が肥えた保護者に選ばれるために～

従来より英会話スクールは多く存在しておりますが、社会・入試で求められる英語力が高まった結果、消費者である保護者の英語教育に求めるものは高度化し、より厳しい目線で英語教育を選ぶようになっております。英会話スクールで身につけるリスニング・スピーキングだけでなくライティング・リーディングといった4技能の学習や英検3級以上などのより実践的な英語力の学習などがニーズとして顕在化された結果、英語教育に特化したものの人気が高まってきております。

社会でも入試でも求められる英語力 ～高まる求められる英語のレベル～

グローバル社会において英語というのは世界で活躍するために求められるだけではなく、高校入試・大学入試でも求められるように子どものうちから「英語力」を身につけることは大きなアドバンテージとなります。加えて、2024年の共通テスト「英語」における文語数の増加は報道でも取り上げられているように入試で求められる英語力は高まっており、入試優遇の対象として英検などを指定している学校も多く存在しております。

英語教育専科

ターゲット	未就学児～高校生
拠点売上/月	250万円～400万円
生徒数	120名～180名
利益率	20%～30%

実践する英語力を養うだけでなく入試にも繋がる英語教育
真の英語力を身につけさせる“英語教育専科”

POINT

英検などを見据えた4技能の英語力の定着によって、受験対策との相乗効果も見込める

POINT

英語を切り口としたモデルのため、小学生など低年齢からの生徒募集や囲い込みが可能に

キャリア教育×塾



求められるキャリア教育 ～学習塾とキャリア教育の融合～

消費者(保護者)においてキャリア教育の重要性が高まってきているといっても、「勉強」というものへのサポートを期待しているのも事実です。そのため、コンセプトとしてはキャリア教育を打ち出すもののしっかりと学習指導・サポートも並行して行う、通常の学習指導・サポートに加えたオプション講座としてキャリア教育を行うような事例が中心です。そのような打ち出し・商品構成の変化によって、チラシ・ホームページ等の見せ方で競合と差別化はしやすくなり、生徒募集に成功している事例も多く、生徒1人当たりの単価が高くなることも期待できます。

VUCAと呼ばれる時代に向けて
～予測できない時代で活躍するためには～
今の社会は変動性・不確実性・複雑性・曖昧性の頭文字からきているVUCA時代、将来の予測が困難な時代と言われております。

そのような時代では、単に勉強ができるというのではなく思考力やコミュニケーション能力などの非認知スキルであったり、金融教育・ICT教育なども含めた幅広いキャリア教育が求められるようになります。近年では、受験や偏差値を重視していた消費者(保護者)においてもキャリア教育の重要性は浸透してきており、今後のトレンドとなる可能性は高いでしょう。

キャリア教育×塾

ターゲット	小学生・中学生
拠点売上/月	200万円～400万円
生徒数	100名～150名
利益率	25%～35%

予測できない時代で活躍するために 学力だけではない力を育む“キャリア教育×塾”

POINT

教育や人を育てるという意識が高い経営者の方において勉強だけではないより幅広い選択肢のなかでの理想の教育を追求できる

POINT

打ち出しやコンテンツなど一般的な学習塾との違いを打ち出しやすく、認知を図ることでターゲットに合致した問合せを獲得しやすい

地域の人気校の受験に専門特化！ 特定小・中受験特化



受験特化から学校特化へ ～一学習塾が信頼を獲得するために～

前述の通り、小学校・中学校といった早い段階での受験への意識は都市部から徐々に全国的な意識として広まっております。一方、従来より小学校受験対策の塾・幼児教室などは存在しておりましたので、単にターゲットを小学校受験希望者とする後発での生徒募集は困難になることが想定されます。一方、特定の学校に特化することによって差別化はしやすくなります。また、一度複数名の合格実績をつくることで継続的にターゲットとなる保護者から選ばれ続けるというメリットもあり、先行者メリットも大きいモデルです。

受験戦争の激化

～変化する学習塾の小・中受験市場～

首都圏の中学受験者数が過去最高を記録したように、受験戦争は激化しております。ターゲット人口が減少するなかで小学校・中学校の受験市場に限定すれば拡大期にあるともいえます。小学校・中学校受験への意識が高まるにつれて通塾時期の早期化などにも繋がっております。

従来より大学受験であれば医学部専門塾・東京大学専門塾などが存在しておりましたが、中高一貫校専門塾などより早い段階の受験への特化モデルとして、市場の拡大とともに成立してきております。

特定小・中受験特化

ターゲット	未就学児・小学生
拠点売上/月	150万円～250万円
生徒数	80名～120名
利益率	15%～30%

受験ニーズに応えた学校別の専門店化 地域の人気校を対象とした“特定小・中受験特化”

POINT

受験の対象校を絞ることで既存の小学校受験・中学校受験の専門塾・コースとも差別化が図ることができ、生徒の集客に繋がりがやすい

POINT

合格実績を積み上げることで後発者の参入が難しく、参入が早ければ早いほど継続的に安定した生徒募集に繋がる

発達障がい児向け



求められる専門コース・専門塾 ～保護者が抱える悩みにこたえるために～

発達障がい児・グレーゾーンのお子様はルールを守らない・座って授業が聞けないなどの部分からサポートが必要の場合も多く、**保護者は一般的な塾では受け入れてもらえても適切なサポート・指導を受けられないという不安を感じる**ため、預けることを躊躇うことも多いです。そのような悩みを抱えている一方、特性を理解して受け入れることができる専門コース・専門塾はまだ少なく、**社会的にも発達障がい児・グレーゾーン向けの学習塾が求められている**といえます。

社会性の高い発達障がい児向け学習塾 ～急増する発達障がい児・グレーゾーン～

2022年の文部科学省の調査によると**小学生の10.4%、中学生の5.6%が発達障がいの可能性**があるとの結果があり、実際に特別支援学級に入る児童・生徒の数は10年間で倍増している。

上記のなかには、発達障がいの診断基準には満たないものの通常学級での勉強や日常生活に付いていくことが困難なグレーゾーンと呼ばれる児童も含まれており、**学校内外問わず発達障がい児・グレーゾーンへの学習支援体制の整備は社会課題でもあります。**

発達障がい児向け

ターゲット	小学生・中学生 (発達障がい児・グレーゾーン・不登校)
拠点売上/月	250万円～350万円
生徒数	80名～100名
利益率	25%～40%

小学生の10人に1人が発達障がい児ともいわれる時代の今
不安の多い学習面を支援する“**発達障がい児向け**”

POINT

発達障がい児・グレーゾーンの児童は増加傾向にあるものの専門塾は限られており、**一般的な塾との差別化もしやすく恵まれた市場環境**

POINT

多くの不安を抱えることが多い**発達障がい児の学習面を本人・家族に寄り添って早期からサポートするという社会性の高さ**



情報教育Ver3.0・4.0時代へ ～プログラミングだけではない新モデル～

受験市場の成立直後であればあくまで教科「情報」対策の指導、つまり情報教育Ver3.0で十分です。しかし、従来の英語市場と同様に社会で活躍するためのスキルという立ち位置になったタイミングでは、「問題が解ける(知っている)」ではなく「使いこなせる」レベルが求められ、情報教育Ver4.0へのアップデートが求められます。プログラミングスクールから情報塾へと在籍期間を伸ばすビジネスモデルへの展開も期待できるなか、市場に情報教育Ver4.0を展開できている企業がほとんどいない今こそが情報塾モデル導入のチャンスです。

求められる情報塾

～市場から求められる真の情報人材～

「プログラミング」への社会からの関心は高まり、主に幼児や小学生を対象としたプログラミングスクールが増加しております。加えて、2025年から共通テストに教科「情報」が新設されることで学習塾市場においても受験対策としての可能性が生まれました。更に、AI時代の台頭によってAIを使いこなす人材やデータサイエンスなどの知識を業務へ応用できる人材が求められ、情報教育を柱として社会で活躍できる人材を育てるというニーズまで出てくる可能性が高いです。

情報塾	
ターゲット	小学生～高校生
拠点売上/月	150万円～300万円
生徒数	100名～150名
利益率	20%～30%

入試改革で市場拡大が期待される情報教育分野 AI時代で活躍する力を身につけさせる“情報塾”

POINT

2025年から共通テストに教科「情報」が新設され、英語同様に受験対策市場の拡大が見込まれる

POINT

AI時代の到来によって、数理・AI・データサイエンスという情報教育の対象範囲が社会人の必須スキルへ

まだ生徒が集まる”厳選”学習塾モデル・コース付加事例5選

2024年6月10日(月)・17日(月)・27日(木) 7月12日(金)

13時00分～15時30分 (ログイン開始12時30分～) オンライン開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

第1講座

学習塾業界の「今」と生徒を集め続けるための「これからのポイント」

経営者の方が知っておくべき学習塾業界を取り巻く環境の変化を解説いたします。また、少子化が加速する市場のなかでこれからも生徒を集め続けるためのポイントについてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ リーダー 北村拓也



“専門店化” モデルによって生徒募集に成功している3名の豪華ゲスト講師陣

第2講座

【成功事例講座1】

1教室300名以上の生徒数を実現した

「キャリア×学習塾」モデルの解説および成功のポイント

実際に「キャリア×学習塾」モデルを展開し、生徒数300名を超える教室も存在するなど生徒集客を成功させたゲスト講師より「キャリア×学習塾」モデルについての解説および成功のポイントを直接お伝えいたします。

株式会社IBジャパン

代表取締役副社長 高橋侑也氏



3年連続入会者数100名超え(1教室)
1教室での売上1億円超え

千葉県を中心に学習塾「IBリーダーズ」を7教室展開。一般的な個別指導塾に、非認知能力を育む「キャリア講座」を付加・英会話スクール事業「IBイングリッシュ」を同教室で運営することで英語に強い塾という差別化を実現する等、唯一無二の学習塾として地域から厚い支持を受けている。

第3講座

【成功事例講座2】

客単価&収益率UPを実現した

「英語塾」モデルの解説および成功のポイント

実際に「英語塾」モデルへの転換によって客単価アップ・平均在籍期間延長・収益率アップを実現したゲスト講師より「英語塾」モデルについての解説および成功のポイントを直接お伝えいたします。

株式会社マーガレット

代表取締役 浦濱恵美氏



2年連続で過去最高益を更新
平均在籍期間+2年達成

千葉県を中心に5教室展開している英語塾企業。営業利益の20%を社員に還元する等、組織全体で企業成長を目指す強い組織を構築されている。英会話スクールに中学生向けコンテンツを付加し、2年で生徒一人当たりの単価の1.6倍増加を実現し、安定して成長し続けている。

第4講座

【成功事例講座3】

1つの特定小学校で入学シェア率40%越えを実現し
生徒数アップを達成した「特定小・中受験特化」モデル
の解説および成功のポイント

実際に「特定小・中受験特化」モデルを展開しブランドを確立するとともに、受験前の能力開発コースや入学後の学童など平均在籍期間を延ばし、顧客単価アップを実現したゲスト講師より「特定小・中受験特化」モデルについての解説および成功のポイントを直接お伝えいたします。

株式会社名大SKY

近藤友紀氏



人気の大学附属小学校において
入学シェア率40%越え

愛知県を中心に2教室展開している学習塾企業。大学附属小学校・中学校受験に特化したモデルを展開し、現在では特定小学校の入学シェア率が40%を超えるほどの合格実績を記録している。

第5講座

新モデルやコース付加・転換によって

生徒数アップを実現した学習塾における「成功の共通点」

少子化が加速する学習塾業界のなかでも生徒数を増やしていくモデル事例が誕生しています。一方、成功事例にはモデルを付加・転換する”だけでなく”成功のポイントが共通して存在しています。その成功の共通点について徹底的に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 教育グループ 小川慎太郎



一般価格 お一人様 税抜10,000円

会員価格 お一人様 税抜8,000円

受講料

11,000円(税込)

8,800円(税込)

※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。

※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。

※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

PCからのお申し込み

QRコードからのお申し込み

お申込み

下記セミナーページよりお申し込みください。

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/114692>

下記QRコードよりお申し込みください。



申込み期限:各開催日の4日前まで
・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

※祝日や連休により変動する
場合もございます。

※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。

【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。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。