

専門学校向け 最強の広報会議立ち上げセミナー

■ 開催日時・場所について

※2024年4月1日より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

2024年7月22日(月) 開催時間：14:30～17:30
(受付開始：開始時刻30分前～)

申込期限 ・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

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒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

[JR/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※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、会場はマイページ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かねますので、ご了承ください。

受講料 ■ 一般価格(一名様) ■ 会員価格(一名様)
税込**33,000**円(税抜 30,000円) 税込**26,400**円(税抜 24,000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。

■ 講演内容・セミナー講師について

第1講座

業界時流講座 令和時代における資格スクール経営の成功のセオリー

資格スクール市場の全盛期であった2000年前後から社会情勢や価値観は大きく変わり、従来の業界の常識・感覚が全く通用しない時代となっております。業界の専門家の観点から、令和時代における資格スクール経営の最新動向や成功のためのセオリーの変化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 マネージング・ディレクター 犬塚 義人



第2講座

特別ゲスト講座 資格スクール最新経営手法およびオンラインコース開設のポイント

スクール・資格の魅力を全国に広め、売上拡大に成功した人気スクール「ラピスアカデミー」の代表である花岡氏より、最新の経営手法や実際に手掛けたオンラインコースの開設におけるポイントについて解説いただきます。

株式会社ラピス 代表取締役 花岡 ふみよ 氏



第3講座

特別ゲスト講座 市場低迷期でも反響数を増加させた最新広報・マーケティング手法

パーソナルカラー市場が低迷するなかでも反響数を増加させることに成功した「ラピスアカデミー」の広報責任者である山田氏より、最新の広報手法や具体的なWebマーケティングの取り組み事例について解説いただきます。

株式会社ラピス マネージャー 山田 拓実 氏

第4講座

解説動画 新規受講者数を増やすための商品・コースおよび広報・マーケティング戦略のあり方

ゲスト企業の成功のポイントや全国の成功事例を専門家の観点から整理し、“10年・30年先までスクール・資格を残すための令和時代の商品・コース設計や演出方法”および“新規受講者数を増加させるための広報・マーケティング戦略のあり方”について整理いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 小川 慎太郎



お申込みはこちらからお願いいたします!

スマホ・タブレットで右記の QRコードを読み込んでいただきWeb ページ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/116016>

※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。

TEL : 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせ No. S116016



国家資格



ビューティー系



語学系



専門職系



カルチャー系



の資格・ディプロマのコースを
販売しているスクール・学校

受講生募集に
成功している
資格スクールの秘訣大公開

最新の経営手法・
広報手法を
学べる

特別ゲスト講師を招いた
資格スクール向けセミナー

特別ゲスト講師01 株式会社ラピス 代表取締役 花岡 ふみよ 氏

特別ゲスト講師02 株式会社ラピス マネージャー 山田 拓実 氏

ゲスト講師の花岡氏が運営する「ラピスアカデミー」は、イメージコンサルタント・パーソナルカラー業界における人気スクールのひとつとして東京・大阪に展開しており、近年オンラインコースの開設も手掛けております。

特別
ゲスト講師

株式会社ラピス
代表取締役
花岡 ふみよ 氏



来場型
セミナー
開催日時

2024年7月22日(月) 開催時間：14:30～17:30
(受付開始：開始時刻30分前～)

※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。

資格スクール向け 時流予測セミナー お問い合わせ No.S116016

主催  サステナグロースカンパニーをもっと。
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

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 [お問い合わせ No.] を入力してください)

116016

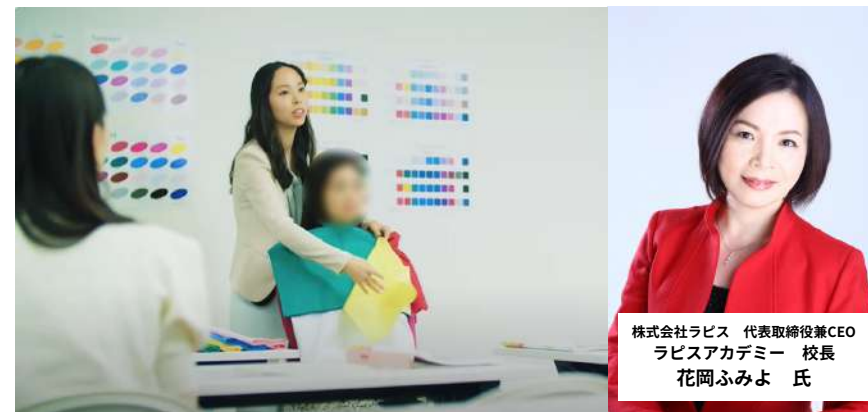


HPを見てもらえる仕組みづくりと 指導力・商品力の両輪が重要

花岡氏 スクールとして集客を開始した2002年にホームページを立ち上げました。当時は「ケイコとマナブ」などスクール系の雑誌があり、広告を掲載していました。その後、Web版なども出てきたのですが、比較検討をされるより直接ラピスを知ってもらってファンになってもらいたいと思い、SEOやリスティング広告のようなHPを見てもらえる仕組みづくりに注力するようになりました。それが2008年頃です。そこから現在でもWEB媒体（HP・LP）・SNS・WEB広告の戦略的プランニングと更新を繰り返し、船井総合研究所とのタイムリーな分析や改善によって反響数を上げるために試行錯誤しています。現場での施策としては、来校またはオンライン説明会での「受講したい気持ち」の温度感を下げないよう面談直後・面談後1週間・開講1か月前にリマインドメールを送っています。メールはフォロームットを用意していますが、個人個人に合わせた内容を一言・二言追加するようにしています。また、営業面談については優秀な営業担当者の営業への同席やOJTを定期的に実施して営業力強化をしています。一方で、実際に受講者がSNSや口コミでおススメしてくれていることで評判となり受講申込みする人も多いためスクールの指導力・商品力も重要だと感じています。

Question3

反響数や申込数という実際の売上に直結する数値を向上させるためにどのような工夫をしてきましたか？



カラー&イメージコンサルタント業界の特徴として、オリジナル・メソッドによる講座と、色彩検定対策講座のようなポピュラーな講座が存在します。ポピュラーな講座は立地や受講料でスクール選びをされるため、競合との差別化のためにはオリジナルティのある講座が重要であると実感しています。ラピスであれば、シーズンではなく16タイプ・パーソナルカラーというオリジナル・メソッドで特許を取ったことで「ラピスでしか習えない」というブランディングに成功したと思っています。また、商品力は講座と講師であるため、ラピスの修了生から、人間性・キャリア・スキル・指導力の面で優れた講師を厳しい採用試験を設けて採用しています。講師デビュー前にOJTを繰り返し実施するなど、育成にも取り組んでいます。

Question1

パーソナルカラー市場という限られた市場のなかでブランドを高めるために意識していることは？

会社を俯瞰的に見て施策を考えたことで 売上を上げることに成功

私自身も最初は役割として与えられていたからやっていた部分はありますが、しっかりと理解して取り組むことで会社を俯瞰的に見てマーケティング施策やWebマーケティングを考えられるようになりました。結果的に売上を上げることにも成功することができました。

山田氏 重要だと感じることはまずは顧客の理解です。そして、WebマーケティングといわれるSEO対策やリスティング広告などのWeb広告、LP・HPへ反映していきます。顧客理解のためには現場の声が重要ではありますが、SNSのフォロワーの属性を分析することもしました。ラピスでは20代〜30代の女性が9割以上であるため、HP・LPではスマホでの見やすさを最重視するなど顧客理解から施策へ反映しています。また、HPやLPについてはGoogleのサービスやヒートマップツールなどのデータも確認しながら改善を図っています。Web広告については季節変動に合わせた予算配分など工夫はしておりますが、船井総研とも協力して広告結果だけでなく、その要因分析から対策・施策までを全社的な戦略として検討していくことが重要だと思っています。ただ、一番重要なのは経営者・経営幹部などWebマーケティングに関わる人がWebマーケティングの重要性を理解することです。



Question4

Webマーケティングにおいて意識している点やポイントだと感じた点は何ですか？

オンライン講座を展開できたことで 売りが過去最高

花岡氏 2017年頃からスクール業界ではオンライン講座の事例が出てきており、そろそろ考えない、という漠然とした想いはありました。そのなかでコロナ禍となり、「オンラインコンテンツを制作しないと会社が潰れるかもしれない」と強い危機感を感じ、2020年4月から検討を開始して同年10月にはオンライン講座を開講しました。現在は、14時間をオンデマンド講座・30時間をスクーリング、通学コースと同額の料金にて販売しています。パーソナルカラー業界のなかでは先駆けて本格的なオンライン形式のオンライン講座を展開できたことで2021年度・2022年度は売りが過去最高となりました。アフターコロナの現在においてもオンライン講座の売上は下がらず主力講座として顧客のニーズに合わせた商品の1つとなっています。オンライン講座の開講にあたって資金調達や初めてのオンデマンド・コンテンツ制作・システム構築と日常業務を並行して行ったことは時間的にもかなり苦労しましたが、結果としてオンライン講座をタイムリーに開講したことは成功だったと感じています。



Question2

オンライン講座開講にあたって苦労した点や、やって良かった点を教えてください。

最上位表示で反響数大幅増 広告最適化戦略

検索結果の最上位に表示されることでクリックされやすくなり、反響数は増加します。しかし、Web広告を出稿すると設定キーワードで必ず1番目に表示されるという訳ではありません。最上位表示をするために「①見出し・表示内容の改善」「②詳細な広告設定の実施」「③LP・HPとの整合性を高める」「④入札単価の微調整」などで必要最低限のクリック単価にて最上位表示をされるような工夫や常時改善が重要です。

受け皿も重要 ホームページ・LP戦略

広告によって購買意欲が高いユーザーにクリックされても、ホームページやLPで離脱してしまえば意味がありません。「①ツールを使用した離脱状況の確認」「②アナリティクス等を活用した導線の確認」「③広告実績とコンバージョン実績の照合」「④競合比較による分析」「⑤消費者目線での利用環境チェック」などツール活用による調査や試行錯誤を重ねた最適なホームページ・LP改善を進めていくことが必要です。

最終的な反響数を上げるポイント PDCA戦略

「Web広告の費用対効果が合わない」というご相談もあるのですが、広告運用会社さんに全部お任せであったり、自社で改善もせずに初期設定をしたままの運用では成果を出すのは難しいです。やはり業種特性・季節変数など特殊な環境であるため、「①商品ごとの広告数値分析」「②広告出稿画像のA/Bテスト」「③広告出稿結果からの地域特性分析」「④広告結果の要因分析」など実際の現場の情報ともリンクさせながらWeb広告を中心としたWebマーケティングのPDCAを回していくことが必要です。

独特な業種特性だからこそ必須 全体広告戦略

広告を出稿するとしても出稿金額や出稿媒体などの設定は難しいと思います。自社や自社講座・ブランドの認知度やポジショニングによって選択すべき出稿媒体は変わりますし、季節による予算調整も必要です。「①年間反響数分析」「②媒体別広告実績分析」「③自社ポジショニング分析」「④受講者の利用媒体調査」などの調査・分析を通じて最適な広告戦略を策定することも反響数アップには重要です。

ニッチな業界だからこそ成果を左右する 緻密なキーワード戦略

「〇〇 資格」のような主力キーワードをWeb広告を活用して上位表示をすることは大前提ですが、反響を更に増加させるためにはよりニッチなキーワードへの出稿が必要です。そのためには「①実際の受講者へのアンケート」「②競合他社の流入キーワードの調査」「③SNSなどのトレンド調査」「④サーチコンソールなどを使用した自社の流入キーワード調査」「⑤有料ツールを活用した共起キーワードやターゲットの興味・関心キーワード調査」など現場やツールでの情報収集を丁寧に実施して自社や業界に合った特キーワードを見つけることが重要です。

● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
上現在のビューのキーワード ①			
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ
● キーワード	マッチタイプ	キャンペーン	広告グループ

Webマーケティングにおいて
必ず押さえるべき
5つのポイント



資格スクール向け 時流予測セミナー

東京
会場

2024年 7月22日 (月) 14:30~17:30

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

反響や新規受講者数を増やしている
資格スクールのポイントを徹底的に解説いたします。

本セミナーは、 このような方におすすめです

対象業種

以下の資格・ディプロマを
取り扱うスクール・学校
国家資格/美容系
語学系/専門職系
カルチャー系

etc...

参加対象

経営者
経営幹部
広報責任者の方

このような内容が学べるセミナーです

- ✓ 新規受講者を増やすために！
令和時代における資格スクールの「マーケティング・広報」戦略のあり方
- ✓ 人気スクールの代表&広報責任者が特別ゲスト講師として登壇！
イメージコンサルタント・パーソナルカールスクール業界のトップ企業が語る
資格スクールの最新経営・広報手法
- ✓ 自社スクールの魅力を全国！世界へ！
時代の追い風に乗り売上を拡大させるオンラインコース・全国展開手法
- ✓ 令和の資格スクールはWebマーケティングが生命線！新規受講者数獲得のために
資格スクールが取り組むべきWebマーケティングの具体施策
- ✓ 独自資格・ディプロマのブランド力を高め10年・30年先まで残すために！令和時代に
バズる資格・ディプロマの条件と認知拡大のために必要なマーケティング戦略

船井総合研究所のコンサルティングについて

コンサルティングサービス①

全国各地から約48法人が参加中！ (2024年4月末時点)

スクール・学習塾ビジネス経営研究会

2ヵ月に1回の勉強会がメインの教育企業向けの会員組織です。
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、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講座 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いたします。

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講座 ゲスト講座

会員様の先行・成功事例を、会員様ご自身に講演いただきます。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。

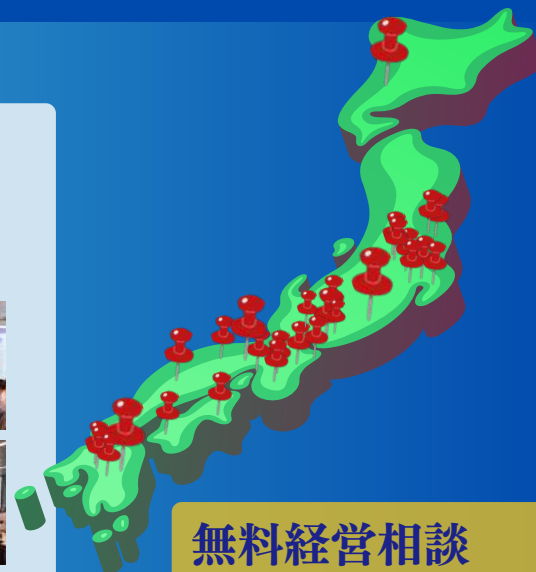
目的 >> 各地の活きた成功事例を自社に落とし込む ポイント >> 業績を伸ばしている企業は何を行っているのか？



第3講座 情報交換会

「生徒募集」「DX」「人材育成」等、例会ごとに異なる経営テーマについて、全国の塾・スクール企業同士で事例を共有いただきます。

目的 >> 同規模・同業種同士でのリアルな事例共有 ポイント >> モデル企業や志高い師と友との出会いの場に



無料経営相談

のお申し込みは
こちらから



コンサルティングサービス②

教育業専門のコンサルタントによる伴走型支援

個別コンサルティング

生徒募集、収益改善、DX化、人材採用…各社の経営課題を分析し、最短最速の業績アップに向けたご提案、そして実行まで、教育業専門のコンサルタントがサポートさせていただきます。

人気の
コンサル
メニュー

月次支援型コンサルティング

生徒募集・業態付加・人材採用 など…

研修型コンサルティング

営業力強化・社員育成 など…

コンサルティング実績（一部）

エリア	サポート期間	before	After
群馬県	4年	生徒数 550名	→ 900名
兵庫県	2年	生徒数 250名	→ 350名
三重県	3年	生徒数 200名	→ 300名
北海道	3年	生徒数 250名	→ 350名
千葉県	1年	生徒数 550名	→ 600名
静岡県	5年	生徒数 700名	→ 1100名
東京都	5年	年商 3億円	→ 5億円
愛知県	5年	年商 7億円	→ 15億円

船井総合研究所の民間教育業専門のコンサルタント



子育て支援部
マネージングディレクター

犬塚 義人

担当業種

- ・中堅・大手学習塾
- ・英会話教室
- ・カルチャースクール
- ・資格スクール

他

コンサルティングテーマ

- ・成長戦略・活性化支援
- ・経営幹部・管理職・一般社員の人材育成・研修
- ・業界市場規模調査・分析
- ・講演

他



子育て支援部スクールチーム
リーダー

北村 拓也

担当業種

- ・学習塾
- ・英会話教室
- ・民間学童
- ・スイミングスクール

他

コンサルティングテーマ

- ・成長戦略・活性化支援
- ・採用戦略・実行支援
- ・新規事業立ち上げ・活性化支援

他



子育て支援部スクールチーム

小川 慎太郎

担当業種

- ・資格スクール
- ・学習塾
- ・専門学校

他

コンサルティングテーマ

- ・生徒募集（デジタルマーケティング）実行支援
- ・新規事業立ち上げ・活性化支援
- ・業界市場規模調査・分析

他



子育て支援部スクールチーム

伊藤 菜央

担当業種

- ・音楽教室
- ・英会話教室
- ・学習塾

他

コンサルティングテーマ

- ・営業力強化支援・研修
- ・評価制度構築支援
- ・DX導入・運用体制構築支援

他



子育て支援部スクールチーム

中川 悠里

担当業種

- ・英会話教室
- ・プログラミング教室
- ・民間学童

他

コンサルティングテーマ

- ・生徒募集（SNSマーケティング）実行支援
- ・コース付加・活性化支援
- ・新規事業立ち上げ・活性化支援

他