

全国100以上の教室経営から成功事例を集約

まだ間に合う

最短1カ月で **問い合わせ** **生徒獲得** の
効果がある生徒募集施策のみ厳選紹介

学習塾・スクール 集客



”正しい”Web広告運用によって
運用開始4カ月で体験授業申込を3件→30件獲得



改善2カ月で、紹介・口コミ経由の
入会確度の高い体験申込を13件獲得



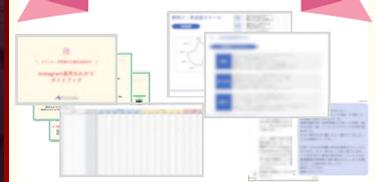
紙媒体からWeb/SNS集客に切り替え、
春戦線のお問い合わせ数22件→81件に増加



反響から来校・入会までの営業活動を
本部主導で改善し、入会率10%底上げを実現

セミナー参加特典

「すぐ使える/
集客ツール集



Web
開催

2025年 3月3日(金), 7日(金), 10日(金), 14日(金)
10:00 ログイン開始
12:00 開始時刻30分前~

塾・スクール向け直前対策生徒募集大公開セミナー

お問い合わせNo.S124301

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soker

当社ホームページからお申し込みいただけます。

(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.』を入力ください。)

124301 🔍



こんな点は大丈夫ですか？ 集客力チェックシート

募集力チェックシート

- この春戦線、新規問い合わせ数が例年より少ない・動きが遅いと感じる
- 生徒募集に関する重要データを正確に・リアルタイムに把握できていない
- 各教室の営業力・外部環境に関係なく、紙媒体に代わる安定してお問い合わせが獲得できる媒体が見つからない
- お問い合わせ数が減少しているものの年間販促費率が年間売上上の3%未満である
- たくさんの情報が錯綜しており、結局何をすると成果が出るのか分からない

営業力チェックシート

- 他社と比較した自社の魅力を、社長が営業をしていた当時のように、全営業スタッフが正しく理解して、保護者に伝えきっているか不安
- 来校率・入会率等の重要数値を現場スタッフが把握していない
- 体験申し込み者のキャンセル率が10%を超えてしまっている
- 営業力のあるスタッフ(教室)とそうでないスタッフ(教室)の格差が悪化傾向にある
- 1件当たりの反響の重みについての認識が甘くなっているように感じる

「私たちも成果を実感！」 成長企業の成功事例紹介

英会話スクールA 関西エリア・2教室

SNS集客を駆使し
3年で問い合わせ数2.3倍

Instagram・LINE・YouTube等最新のSNS集客施策を他社より早く実践し、最先端のSNSマーケティングをやり切ること、成長し続ける企業を体現。



- ★ 新規問い合わせをメール・電話からLINEに一元化
- ★ 実際の生徒のビフォーアフター動画を活用したYouTube広告で地域での認知を劇的に拡大

英語塾C 関東エリア・5教室以上

紙媒体脱却×Web集客の攻略で
3年連続売上110%成長を実現

SEO対策やリスティング広告等、紙媒体から脱却した生徒募集を徹底。また各教室長が「小さな経営者」として教務だけでなく、営業活動も高いレベルでこなし、常に成長し続ける企業に。



- ★ リスティング広告経由の新規お問合せ獲得単価12,000円/1人を実現
- ★ 戦略的なコラム執筆により多くの検索キーワードでSEO順位1位を獲得

学習塾B 関東エリア・40教室以上

営業トークの中身を見直す等の
入会営業改革により売上10億円突破

攻めの教室展開実現のために、立ち上げ初年度で40名集客を達成するための「新教室長向け営業研修」を再構築する等、人財戦略に注力し成長し続ける企業に。



- ★ 競合他社と比較した際の自社の強みを明確にした営業トークの見直し
- ★ テレラボ部隊の構築により、ポータルサイト経由の来校率を大幅改善

英会話スクールD 関東エリア・7教室

スタッフの営業力に頼らない
生徒募集改革により売上昨対比115%成長越え

本部主導により高いスピード感で生徒募集施策を実行。HPリニューアル等による超高単価モデルのブランディング戦略に注力し、常に成長し続ける企業に。



- ★ Instagram広告経由で1広告当たり新規お問合せ数10件を獲得
- ★ SEO対策強化で教室ページの訪問者数2.7倍に増加

ご紹介した成長企業も実は研究会会員企業

スクール・学習塾ビジネス経営研究会

(会員制定期勉強会)

から多くの成長企業を輩出!

研究会詳細は同封物をご確認ください!

見どころ 1

運用1カ月で広告経由で体験申込が来るWeb/SNS広告運用とは

POINT 1

適切なキーワード設定での**リスティング広告**運用により、**体験授業の問い合わせ獲得単価12,970円/1人**を実現する方法とは。

POINT 2

教室の商圈で何度も春のキャンペーンの**Instagram広告**を表示させ、**新規問い合わせ数が昨対比22件→81件**に増加する運用方法をご紹介します。

POINT 3

紙媒体に代わる**YouTube広告**運用により、**地域への教室の認知が拡大し、3年間で問い合わせ数2.3倍**に増加する方法とは。



見どころ 2

紹介経由の体験授業を改善後2カ月で13件獲得する方法とは

POINT 1

既存生の**弟妹をリスト化・紹介強化**をし、**販促コストをかけずに温度感の高い体験申込を2カ月で13件獲得**するやり切る方法とは。

POINT 2

低年齢から通学・兄弟2人が通学等、**自教室のファンの保護者に個別アプローチ**をし、**Google口コミを34件獲得**する方法をご紹介します。

POINT 3

新規入会が1.2倍に！入会者が新たな入会者を紹介してくれる紹介連鎖を生み出す2カ月対応フォローの仕組みづくりとは。



見どころ 3

本部主導で押し進めて入会率が10%底上げされる入会営業改革とは

POINT 1

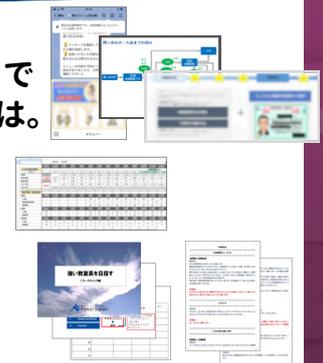
これからの新常識！メールをなくし**外部生用LINEを導入**したことで**体験授業獲得率と長期追客による入会率の向上**を実現する方法とは。

POINT 2

各教室長で年間数値計画を作成・**経営重要数値を常に把握する自走する経営者マインドのあるスタッフ育成**の成功方法とは。

POINT 3

押し売りにならない・保護者/生徒の不安を個別最適で解決するカウンセリング型営業のトーク構成とは。



はじめまして、船井総合研究所の中川悠里と申します。

今、学習塾・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**」。2024年の出生数はずいぶん70万人を割り(約68万人)、10年前と比較し32%も減少しています(2014年出生数は約100万人)。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)とされていた習い事も「**贅沢品化**」が進んでおります。さらに近年、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を得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教室(企業)は何をしているのか?**

全国の多くの学習塾・スクール企業と関わらせていただいている船井総合研究所よりこの春～夏の集客に効果がある施策についてセミナーにてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
中川 悠里



豪華セミナー参加特典

すぐ使える業績アップツール集

学習塾・スクールのLINE集客における成功事例を基に、明日から使える厳選LINEメッセージリストをセミナー参加者にプレゼントしております。

LINEメッセージリスト集

営業力診断フォーマット



Instagram運用マニュアル

紹介強化フォーマット



等々…すぐに使える生徒募集に関する資料を一挙プレゼントいたします!

■ 過去セミナー参加者の声

SNSを使った生徒募集について知りたかったのでさまざまな成功事例はとても参考になりました。どんな媒体でどのくらい効果が出ているのかを具体的に数字で効果を示していただけたのが良かったです。



Webの活用がとても有効であることを理解できました。具体的な手法論もあり、やるべき課題がたくさん見えてきました。スピード感をもって進めていきたいと思っています。



総合的また具体的な課題が明確になり今後の目標が明らかになりました。また生徒募集施策の種類の多さ、すべきことの多さに気づかされました。



■ 講座内容

第1講座

業界コンサルから見る「生徒募集に成功している・失敗している」企業の違い

外部環境が大きく変化する中で、生徒募集に成功している企業の共通点を時流と共にお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 北村 拓也



第2講座

<直前対策> 問合せ・生徒獲得にすぐに効果がある施策のみを厳選紹介!

生徒を集めている教育企業が実践している生徒募集の最新施策の中で、今から対策しこの春の生徒獲得にまだ間に合う施策を厳選してお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 中川 悠里



第3講座

本日のまとめ

セミナー全体の内容をまとめ、セミナーご受講後すぐに「自社で取り組むべきこと」をお伝えいたします。貴社が飛躍的に成長するきっかけになるよう、本セミナーのポイントをまとめてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
北村 拓也

豪華3大 セミナー特典

01 豪華業績アップツール集プレゼント

すぐ使えて、すぐ効果がある生徒募集に関するツールを一挙プレゼントいたします

02 会員制定期勉強会への無料ご招待

(スクール・学習塾ビジネス経営研究会)

(1社1回に限り)

03 無料個別経営相談

学習塾・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

開催概要・お申し込みについてはこちら

開催日時

2025年

3月3日(金), 7日(金), 10日(金), 14日(金)

10:00~12:00

ログイン開始:
開始時刻30分前~

開催場所

お申し込み期限
・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がございます

Web開催

ご参加
対象者

学習塾・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)

1名様

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し込みにも適用となります。

Webのお申し込みについて… お申し込みは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し込みいただけます。

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申し込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124301>

お問い合わせNo.
S124301

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し込みは承っておりません。



「セミナーの他に有益なサービスをご紹介します」 スクール・学習塾ビジネス経営研究会

志高き経営者が集う、2カ月に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。

▼2025年度開催スケジュール

開催日	会場
第1回 2月17日(月)	船井総合研究所 八重洲本社
第2回 4月21日(月)	
第3回 6月16日(月)	
第4回 8月予定	
第5回 10月20日(月)	
第6回 12月15日(月)	

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おこな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

会員の中で先行した成功事例を実現されている企業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おこなっているのか？

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けます。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

研究会の6つの付帯サービスとは？

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きます。

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）でのご参加いただくことができます。

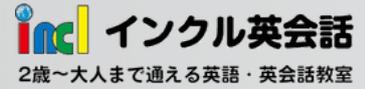
上記6つのサービス以外にも、CEO SANBŌ、社長online、Zoom、etudes、BOXに関するサービスもございます。

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、39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12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	16 法人
学習塾	16 法人
民間学童	4 法人
その他	3 法人



会員F
東海エリア
英会話&学習塾&そろばん
&プログラミング等
50拠点展開

会員G
北海道エリア
英会話&民間学童
2拠点展開

会員C
関東エリア
学習塾
5拠点展開

会員I
四国エリア
英会話&学習塾
14拠点展開

会員E
東海エリア
民間学童&その他習い事
2拠点展開

お試し参加 無料招待

初回参加企業に限り実際の勉強会に無料にて招待いたします！
学習塾・スクール企業の経営者と共に業界最先端の成功事例や業界動向について情報交換しませんか？

会員H
九州エリア
学習塾・民間学童
20拠点展開

会員A
関東エリア
そろばん
266拠点展開

