

来場  
開催

# スクール・学習塾向け 再成長のためのリブランディングセミナー

講座内容&スケジュール

**第1講座** スクール・学習塾業界の今後と、事業再編に向けて取り組むこと  
株式会社船井総合研究所 教育グループ 教育チーム 伊藤 菜央  
経営者の方、また次期経営者の方を知っておくべき、スクール・学習塾業界の「今」と「これから」についてお話いたします。これから数十年は、これまでとは異次元のレベルで少子化が急加速していきます。30年先の会社の生き残り、そして更なる成長のための「事業再編」「事業承継」のポイントをお伝えいたします。



**第2講座** 特別ゲスト講座 承継を機に10年で年商4億円→9億円を実現した  
学習塾企業における事業承継の実態  
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  
大分県や宮崎県、福岡県で、学習塾や民間学童等を20教室運営する熱き情熱コーポレーション様。2015年に先代社長から事業を承継し、その後年商・生徒数ともに2倍を実現。社名、商品、人事制度、生徒募集手法等々、様々な「リニューアル」が行われました。その承継にまつわる実態と、急成長に至った事業再編のポイントについて、お話しいたします。



**第3講座** スクール・学習塾業界における事業再編・事業承継事例  
株式会社船井総合研究所 教育グループ 教育チーム 伊藤 菜央  
全国のスクール・学習塾企業における、事業再編の事例をご紹介します。ゲスト企業講座や、船井総合研究所がこれまで携わらせていただいた企業の事例を踏まえて、企業・教室のリブランディング、再編において押さえるべきポイントをお伝えいたします。



**第4講座** まとめ講座  
株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 100億企業化グループ チーフコンサルタント 北村 拓也  
経営者の皆さま、また次世代を担う経営者候補の皆さまが、セミナーご受講後すぐに実行いただけることをお伝えいたします。これからさらに加速する少子化時代を、貴社が戦い抜き、数十年先も成長し続ける会社づくりの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。



**豪華2大セミナー特典**

- 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)
- セミナー特典02 **無料個別経営相談** スクール・学習塾専門コンサルタントがセミナーの振り返りや経営課題の相談を承ります

スクール・学習塾ビジネス経営研究会の様子

「このままでは数年先の自社の存続が危うい」と、漠然とした焦り・不安を抱えている事業主の皆さまにお読みいただきたい

成熟期 × 衰退エリア × 次世代経営者

の**緊急**レポート2025

# 学習塾・スクール企業 再成長をかけた リブランディング

**特別ゲスト講師** 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

大分県や宮崎県、福岡県で、学習塾や民間学童等を20教室運営する熱き情熱コーポレーション様。2015年に先代社長から事業を承継し、その後年商・生徒数ともに2倍を実現。社名、商品、人事制度、生徒募集手法等々、様々な「リニューアル」「リブランディング」が行われました。その承継にまつわる実態と、急成長に至った事業再編のポイントとは？

**2015年に先代社長から事業を承継その後、年商・生徒数ともに2倍に成長!**

ぜひ**3分**だけお付き合いください

■1月末生徒数の推移(令和5年は11月末)

年度	1月末生徒数
H14	650
H15	700
H16	750
H17	800
H18	850
H19	900
H20	950
H21	1000
H22	1050
H23	1100
H24	1150
H25	1200
H26	1250
H27	1300
H28	1350
H29	1400
H30	1450
H31	1500
R2	1550
R3	1600
R4	1650
R5	1700

成熟期、そして衰退期を迎える学習塾・スクール業界。30年先の存続をかけた、再成長のためのリブランディングの全容は中面で!

スクール・学習塾向け再成長のためのリブランディングセミナー **お問い合わせ No. S127116**

主催 **Funai Soken** (サステナブルスクランパニーをもっと) 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 [No.S127116] を入力してください) **127116**

**開催日時** 2025年**5/9(金)**  
開催時間:14:30~17:30 (受付開始:開始時間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

**会場** 船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア 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)]

**ご参加対象** 学習塾・スクールを運営されている法人の事業主・後継者  
※1社2名様まで1回限りの参加が可能です。  
※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。

**料金** 一般価格(1名様) 税込**38,500**円(税抜**35,000**円)  
会員価格(1名様) 税込**30,800**円(税抜**28,000**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。  
※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。

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ページにある申込み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/127116**

※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. S127116**



1985年の創設以来、東大セミナーグループ（東セミ）として大分県、宮崎県、福岡県で20箇所以上の教室を運営。学習塾の他、民間学童やそろばん教室など多岐に渡る事業展開を行い、九州地方では有数の総合教育カンパニーとしての地盤を築く。2015年に先代社長から事業を承継後、10年間で売上・生徒数ともに2倍に成長。その急成長の背景には、社名、商品、人事制度、生徒募集手法等々、様々な「リブランディング政策」がありました。



## 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

#### 創業から阿部社長就任までの道のり

熱き情熱コーポレーションは、元々東京に本部があった塾のフランチャイズに加盟していましたが、加入から2年目に本部が倒産。2005年に阿部氏が大分に戻るまで、学習塾の生徒数は約700名。少子化の影響もあり、小6になる学年が0人という厳しい時期もありました。2000年前後には12教室を展開していましたが、4月時点での生徒数は500人程度に留まっていました。

当時は、合格実績もなく、補習塾としてスタートした背景がありました。先代の経営陣は、生徒数を増やそうとクラス（集団）指導に力を入れていましたが、なかなか成果は上がりませんでした。

#### 阿部社長が家業に戻られるまでの会社の状況

- ①生徒数は低迷し、経営は厳しい状況だった
- ②塾のイメージは悪く、生徒からの評判も良くなかった
- ③クラス（集団）指導に固執し、時代に合わせた変化ができていなかった
- ④合格実績がなく、進学塾としてのブランド力が弱かった

#### 2015年 阿部社長就任。3つのリブランディング政策

2005年に大分に戻った阿部社長は、まず中学受験ブームに着目し、公立中高一貫校向けのコースを新設するなど、特徴付けを図りました。しかし、それだけでは根本的な解決にはならないと考え、思い切った改革に乗り出します。

2015年、社長に就任。そこから、熱き情熱コーポレーションは劇的な変化を遂げることとなります。

## ①主要指導形態の転換…クラス（集団）指導から個別指導へ

阿部社長は、社長就任前、塾講師としてクラス指導に携わっていましたが、クラス指導だけでは生徒一人ひとりのニーズ、成績アップを実現できないという課題を感じていました。そこで、**2015年から個別指導**へと大きく舵を切ります。

### 個別指導に注力したことで…

- 生徒一人ひとりの学力や進捗に合わせた、きめ細かい指導が可能になった
- 生徒の個性や才能を伸ばす、多様な学習プログラムを提供できるようになった
- 先生の育成に時間がかかるクラス指導から、多店舗展開がしやすい個別指導へとシフトできた

## ②年齢層の拡大…幼児教育への参入

阿部社長は、個別指導への注力と並行して、**年齢層の拡大**にも取り組みました。特に注力したのが、**幼児教育**分野への参入です。2011年頃から、船井総合研究所のセミナーに参加し、**幼児向けの能力開発講座（そろばん、書き方など）**を導入。これが生徒数増加に大きく貢献しました。

### 幼児教育に参入したことで…

- 早い段階から学習習慣を身につけさせることができた
- 高校受験などで結果を出しにくい先生も、能力開発講座で活躍できるようになった
- 夜7時までの勤務など、多様な働き方を実現し、優秀な人材を確保できた

## ③エリアの拡大…県外進出の成功

大分県内での基盤を固めた後、**県外への進出**を積極的に進めました。最初に進出したのが、宮崎県です。しかし、初めての県外進出は、苦難の連続でした。チラシを配布しても、ほとんど反応がなく、生徒はなかなか集まりませんでした。

しかし、**既存の生徒の成績を徹底的に上げ、その成果をチラシに掲載したところ、口コミで評判が広がり、生徒数が爆発的に増加。1年後には150名を超える生徒が集まり、宮崎での成功を確信しました。**宮崎での成功を足がかりに、福岡県にも進出。現在では、**大分県14拠点、宮崎県5拠点、福岡県1拠点**へと拡大しています。

## 「時流適応」の生徒募集戦略にバージョンアップ

### ① 奇抜なCM戦略からの脱却

初期の熱き情熱コーポレーションは、「本気の塾」「乱暴な塾」といった**過激なキャッチフレーズ**を使ったCMを制作し、注目を集めようとしていました。しかし、これらのCMは、保護者には好評だったものの、子どもたちには不評で、「**あそこの塾には絶対行きたくない**」と言われることもありました。

そこで、阿部社長は塾のイメージを「**爽やか**」に変更。「地獄見せませ、しごきます」という横断幕を「**数学と卵かけご飯を愛しています**」という横断幕に変え、チラシも過激なものから、**成績アップや成果を忠実にアピール**する、一般的な学習塾のチラシに変更しました。

### ② 集客パターンの確立

阿部社長は、集客パターンを確立し、**講習会で生徒を集める**ことに注力しました。入会特典として、1ヶ月分の授業料と入会金を無料にし、春期講習会も無料、早期入会特典も用意。無料特典には6ヶ月の縛りを設け、入会から6ヶ月間は退会できないシステムを導入しました。

### ③ Web戦略の強化

ポータルサイト経由の生徒が多かったため、**自社サイトからの集客**を強化しました。ランディングページ（LP）を作成し、問い合わせフォームをLINEのようなチャット形式に変更したことで、離脱率が改善。LPは季節に応じてマイナーチェンジを加えています。

また最近では、**紙媒体のチラシを廃止**し、Web広告（リスティング広告、Facebook、Instagramなど）に注力。SNSを活用し、サービスサイトや採用向けの情報を発信しています。

## 組織改革と人材育成

### ①理念の共有

社員全員に「熱き情熱男塾（AJD）」という**理念を共有**し、一体感を高めました。AJDとは、社員総会のこと、表彰式や食事会などを通じて、アルバイト講師も含めた**全従業員が楽しく働ける環境づくり**を目指しています。

### ②内部リクルートの強化

**内部リクルート**を強化するため、アウトオブキツザニアやサイエンスフェスなどのイベントに**学生が主体**となって参加。これらのイベントを通じて、学生に会社の魅力を伝え、入社意欲を高めています。

### ③ユニフォームの導入

スタッフ全員に同じデザインのポロシャツやドライTシャツを着用させることで、一体感を生み出しました。ユニフォームの導入は、服装の管理を楽にするだけでなく、**社員のモチベーション向上**にも繋がっています。

## リブランディング成功のカギとは？

2015年の事業承継を機に始まった、熱き情熱コーポレーションのリブランディング戦略は、**指導形態の転換、年齢層の拡大、エリアの拡大**という3つの柱を中心に、**顧客目線の集客戦略、組織改革、人材育成**を組み合わせることで、目覚ましい成果を上げました。

阿部社長は、「不可能だと言われる目標を高く掲げ、それを達成するために具体的な対策を講じることが重要」だと語ります。また最後に、大きな改革を進めていくにあたって、「社員はリスクのあることはしたくないので、**背中を押してください**。船井総合研究所などの外部機関を積極的に活用し、**新しい情報やノウハウを得る**ことが重要です。困ったことがあれば、どんどん相談し、うまく活用してください。」と述べています。

### 成功の要因

- **大胆なリブランディング**…過去の成功体験に固執せず、時代に合わせた変化を恐れなかった
- **顧客目線**…常に顧客のニーズを把握し、顧客が求めるものを提供し続けた
- **情熱**…社員一人ひとりが情熱を持って仕事に取り組める環境を創造した

ここまでお読みいただいた熱心な皆さまへ

熱き情熱コーポレーションが、事業承継を機に、様々な「**リブランディング**」によって、**10年間で売上・生徒数ともに2倍の成長**を遂げるまでの軌跡はいかがだったでしょうか。

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所にて、学習塾・習い事スクール経営のコンサルティングをしております、伊藤菜央と申します。



株式会社船井総合研究所  
子育て支援部 教育グループ  
伊藤 菜央

ここまで本レポートをお読みいただいた皆さまに、学習塾・スクールの業界動向について解説させていただきます。

## 異次元のレベルで進行することが予想される少子化。 業界を取り巻く外部環境とは？

2024年の**出生数**が68.5万人と、**前年比5.8%減**となる見通しです。日本における出生数の減少率が明らかに大きく加速したのは2016年以降ですが、2016年から2023年の平均減少率は4.0%。足元の減勢は極めて強い状況にあり、**今後ますます拍車がかかる**ことも予測されます。

深刻化する少子化、労働人口の減少、実質賃金の低下—  
それに伴い学習塾・スクールビジネスにおける**生き残り競争**もますます激しくなってきました。  
市場が縮小する一方で、激化する競合環境。このままの延長では、**この衰退期を生き残ることは難しい**のが現状です。

### 先行き不透明なこの時代、 このようなことに悩まれていませんか？

- 地域の子ども人口の減少が著しく、**問い合わせが減り続けている**・あるいは**横ばい**が続いている
- 今はまだ何とかなっている**が、このままでは**数十年先の企業の存続が危うい**と漠然とした不安を感じている
- 事業承継**を行う前に、今の会社の業績や組織を**出来るだけ良い状態**にしておきたいと考えている
- 今50～60代で経営者業を行っているが、まだ**承継問題**について具体的に考えられていない
- 今20～40代で、承継することが決まっているものの、次期経営者としてこのままの延長ではなく**ガラッと会社の事業再編をする必要がある**と感じている

## セミナーのご案内

この度、本レポートで取り上げさせていただきました、株式会社熱き情熱コーポレーションの**阿部社長**を**ゲスト講師**にお招きして、船井総合研究所主催「**スクール・学習塾向け 再成長のためのリブランディングセミナー**」を開催いたします。

成熟期、そして衰退期に突入したこの教育業界。**30年先も生き残り**、成長し続けるためのポイントと、企業の再成長に向けた「**リブランディング戦略**」について、お話しさせていただきます。

事業承継から10年で事業規模4億→9億へ！  
衰退期を生き残る教育業の事業再編のポイントとは？

スクール・学習塾向け

# 再成長のための リブランディングセミナー

特別  
ゲスト

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

＼セミナーの内容をほんの一部ご紹介いたします／

### ●市場縮小時代の学習塾・スクール企業の生き残り戦略

これまでの比ではないスピードで進む「少子化」を中心に、教育企業を取り巻く外部環境はますます厳しいものになっていきます。そのような中で自社が30年先も成長し続ける会社にアップデートするためには？

### ●会社のV字回復・再成長をかけた一発逆転の「リブランディング」

これまでの延長ではなく、企業の生まれ変わりをかけた一発逆転のリブランディングについて、事例を交えてお伝えいたします。

### ●スクール・学習塾企業における「事業承継」成功のポイント

企業の価値を永続的に残すために。関わる全ての人の幸せの実現に近づくために。事業承継についての成功事例をお伝えいたします。

### ●衰退エリアでも伸び続けている教育企業が行った「リニューアル」

大分県を中心に20教室の学習塾を展開する熱き情熱コーポレーションが、承継を機に企業のリブランディングを進め、業績回復を実現に至るまでのリアルをお話しさせていただきます。

### ●30年先も成長し続けるためのスクール・学習塾企業のロードマップ

現経営者、そして次期経営者がここから30年間の荒波を乗り越えるための企業ロードマップを描くポイントをお伝えいたします。