

「このままでは、来年もまた前年実績を
下回ってしまうが、**まだあきらめたくない**」
と、考えられている皆さま

Web開催

2026年春募集スタートまで残り**6**ヶ月で

「地域で一番集まる音楽教室」

を取り戻す

生徒募集

再構築
セミナー

音楽教室
参加率低下

少子化・
人口減少

多様化する
保護者ニーズ

市場縮小期でも、時流に**適応**した生徒募集で
110%成長し続ける、“あの頃の”音楽教室へ**再編!**

年々、なぜ募集実績が悪化しているのか？
来年度こそ、悪しき流れを断ち切るために、
今からするべきこととは？ 詳細は中面へ！



主催

サステナブル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

音楽教室向け
地域一番スクールを目指す生徒募集セミナー

お問い合わせNo. S130312

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.」を入力ください。)

130312

音楽教室・楽器店企業を取り巻く外部環境の変化とは？

1

2024年はついに出生数70万人割れ

想定をはるかに上回るスピードで加速する**少子化**と、それに伴う**市場の縮小**

- ・市場縮小にも関わらず、習い事ビジネスにおける生き残り競争が激化
- ・このままの延長では、この衰退期を生き残ることすら難しくなる!?



2

下がり続ける実質賃金

それにより、**楽器の購入率および購入額が低下**

- ・楽器購入シーン・額の低下で、販売戦略の見直しを余儀なくされる
- ・教室収入の重要性がより高まる



3

50年後の生産年齢人口は現在の約60%か

激減する労働人口と、**上がり続ける最低賃金**の影響により、さらに**難化する採用**

- ・中小企業の採用においては、完全に売り手市場
- ・優秀な人材を採用、定着させづらくなってきていることで、生徒の入会率、退会率に大ダメージ



ひとつでも当てはまる方は、セミナーにご参加ください

生徒数が減り続けている、全国の音楽教室企業のお悩み

- この春、募集実績が**昨年対比で95%以下**となってしまった
- 三年以上連続**で、生徒数が減り続けている
- スタッフ個々の**営業力低下**を感じており、体験レッスン参加者のうち**3割以上入会を逃してしまっている**
- 営業担当者は「お母さんが〇〇と言っていたので…」や「押し売りは出来ない」等の**言い訳**をする
- 問い合わせが少ない今、生徒一人ひとりの営業を大切にしないといけないのはわかっているが、**時間も人も余裕がなく中途半端**になっている
- 習い事全般に対する**保護者の志向**の変化・音楽教室の**需要低下**を感じ、企業努力ではもう集まらないのではないかと思っている
- WebマーケやSNS等、やるべきことはやっているはずだが、**成果に繋がっているかどうか分からない**
- メーカーや本部の指示を待っている状態ではいつまでも挽回の兆しが見えないので、**自社で生徒を集められる企業体質**にしたい

過去、セミナーにご参加いただいた

Webマーケティングの重要性は元々理解していたものの、こういったポイントや手法で行っていけばよいのか悩んでいた為、具体的な手法をお聞きすることができ大変参考になりました。

地域一番店になる。その理念は昔も今も変わっていませんが、時流適応、二極化を急成長のチャンスにするための戦略は今こそ確立しておかなければならないと思いました。

(中部地方 / 約20会場 / T様)



2026年の生徒募集で生まれ変わる!大切なのは…

①PP(見込み客)名簿数 × ②広報力 × ③営業力

による、商品・ブランド依存の集客からの脱却!

本セミナーでお伝えすることを一部ご紹介します

01

音楽教室へ関心が強くない、けれど"教育"に熱心な層を低年齢から囲い込む!
生徒"予備軍"の名簿獲得がポイント!

- ・「子どもにとってためになることを、たくさん経験させてあげたい!」という熱心な保護者と接触する機会を、イベントで意図的に作り出す
- ・1企画60組が参加する親子イベントとは?
- ・「ピアノが弾けるようになる習い事」から「子どもの成長の土台を築く唯一無二の習い事」へのイメージチェンジにより、新たな顧客層を開拓



02

1回のイベントで、幼児の新規名簿30件以上獲得!
本当に新規獲得に繋がるWeb・SNSを活用した広報戦略

- ・イベント×Instagram広告は相性抜群! 申込み獲得単価1,000円未満/1件を実現する広告運用術
- ・まずは「イベント申込み」最大化が目標。地域のお母さん・お父さんが参加したくなる、魅力満載のLP(ランディングページ)の作り方
- ・イベント前から「音楽教室への入会」を意識させ、体験参加率70%を実現する、事前アプローチの方法



03

保護者の意思決定に時間がかかる今、優秀な営業人材に頼ることなく
入会率70%を実現する、最新の営業手法とは?

- ・7~8割が自然と体験レッスンに参加したくなる、イベント時のクロージングトークとは
- ・後追い営業は、電話やメールではなく、LINEで! 長期追客を高い精度で人に頼らず実現する方法
- ・物売り営業になっていませんか? 保護者の悩みや本音を引き出す"カウンセリング営業"の構成とトーク術



音楽教室・楽器店企業の皆さまのお声

これまで受講したセミナーの中で、一番具体的に考える事ができました。

特に競合との差別化をどのように図るか、が一番必要に感じました。

(関東地方/約10会場/S様)



衰退期に入っている業界の中でも、勿論やれることはあり、自社の強みを生かしながら時流に適応し、大変な状況の中を乗り切っていこうと思える内容でした。

丁寧なご説明ありがとうございました。

(関東地方/約5会場/Y様)



開催日時

2025年 7/22 (火)・25 (金)・28 (月)・8/4 (月)

開催時間:全日10:00~12:00(ログイン開始: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 ※祝日や連休により変動する場合がございます

※各回、同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください。

金額

■一般価格(1名様)

税込 11,000 円(税抜10,000円)

■会員価格(1名様)

税込 8,800 円(税抜8,000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。

第1講座

音楽教室業界の時流

株式会社船井総合研究所 教育グループ マネージャー 島崎 卓也

子どもを中心に新規入会数は減少、講師や社員の採用・定着の難化、地域内の競争環境の激化など、数十年の間で内部・外部環境が大きく変わり、衰退期に突入した音楽教室市場。

なぜ今、音楽教室に生徒が集まりづらくなっているのか?地域や企業の特徴に合わせた、本当に集まる生徒募集とは?今、音楽教室企業が押さえておくべき「音楽教室業界の時流」と「集まる生徒募集の全体像」について解説いたします。

第2講座

地域から「本気で集める」生徒募集へ、まるごと再構築!

株式会社船井総合研究所 教育グループ 伊藤 菜央

音楽教室として、あるいはメーカーのブランド名での集客力が弱体化している中で、各企業が最も意識するべきは、「地域における自社のポジショニング」です。

- ・地域内で圧倒的に認知度を高めるための啓蒙活動
 - ・地域や顧客特性に合わせた長所を生かした商品の魅せ方
 - ・入会まで高確率に繋げるための営業方法
- など、地域一番のスクール・企業へのアップデートに必要な、「生徒募集 再構築」に向け、本当に集まる事例を解説します。

第3講座

再成長に向けて明日から取り組むべきこと

株式会社船井総合研究所 教育グループ 伊藤 菜央

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。

お忙しい中、本DMをお読みいただきありがとうございます。
2025年春募集におかれましては、皆さまの教室ではどのような結果でしたでしょうか。
多くの音楽教室企業が、「昨年よりもさらに悪い」状況で、この募集期を終えられたのではないかと存じます。

残念ながら、業界そのものは衰退期に突入しています。
しかし、市場が縮小していく中でもなお、生徒が集まり続け、業績を伸ばし続けている教室・企業が存在しているのもまた事実です。
「集まる教室」「成長し続ける企業」には、どのような「理由」があるのでしょうか。
また、来年、そして5年後・10年後、私たちはどのように「生き残り」の道を描くべきなのでしょう。
本セミナーでは、まずは半年後の来年度募集を見据え、今すぐに着手すべき募集施策と、音楽教室・楽器店経営の未来について、お話しさせていただきます。

コンサルタントからのご挨拶

株式会社船井総合研究所
教育グループ
伊藤 菜央

お申込方法

右のQRコードをお読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。

または船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)で、右上検索窓に「130312」をご入力し検索してくださいお申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130312>

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

お問い合わせNo. S130312

お問い合わせ