

開催日時

Web開催

2025年

9/24 (水) 10:00~12:00 / 13:00~15:00

9/26 (金) 10:00~12:00

9/29 (月) 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。

講座内容

第1講座

出生数70万人割れ時代突入で考えるべき「学習塾企業のこれから」

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

「これまでの少子化とこれからの少子化の違い」「中小学習塾の今後の勝ち筋」「細分化・多様化する学習塾業態別の成長ポテンシャルと課題」「合格実績・成績アップの先の落とし穴」「DX・AI・データ活用の本質」など今後の学習塾経営において知っておいていただきたいポイントを徹底的に解説いたします。

第2講座

生徒数が伸びている学習塾企業が取り組む「令和時代の学習塾経営の在り方」

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

全国の学習塾企業の現場を知り尽くしている船井総合研究所だから知っている生徒募集に成功している「見るべき経営指標」や「目指すべき数値の目安」をお伝えするとともに、経営や生徒募集に成功している学習塾が実際に取り組んでいる施策の具体例を大公開いたします。

第3講座

学習塾経営者が見極めるべき「自社の未来の考え方」

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

セミナーのまとめとして今後の学習塾経営のポイントを振り返るとともに学習塾経営者の方が見極めるべき自社の未来の選択肢についてお伝えいたします。

令和の学習塾経営に必要不可欠な考え方をお伝えいたします

01 脱「自己流」、学習塾経営者が最低限これだけは見ておくべき経営指標と目標数値

来塾率・入塾率だけでなく、生涯顧客単価・講習単価・反響獲得単価など「見るべき経営指標は合っているか」、「今の数値は他の学習塾と比べてどうなのか」という疑問に対して全国数十社以上の学習塾のデータをもとにお答えいたします。

02 学習塾業界の未来を見極め考える、学習塾企業の「生き残り戦略」

市場環境や消費者の意識の変化などから「学習塾業界の経営戦略のトレンドは」「個別や集団などの業態別の今後はどうなるか」という疑問に対してお答えするとともに、今後の学習塾経営の考え方についてお伝えいたします。

03 市場縮小でも生徒数を増やしている中小学習塾の「共通点」

目指すべき経営指標をお伝えするとともに、各経営指標でモデル数値を記録し生徒数を増やしている学習塾における「Webマーケティング」や「キャンペーン戦略・施策」、「単価アップ手法」などの一部の学習塾のみが実践し成功している具体的な事例を共有いたします。

04 令和の次世代学習塾に求められる「DX・AI・データ活用」

「成績を上げる」「生徒数を増やす」「採用を有利にする」ためには「DX・AI・データ活用」が必要不可欠です。大手学習塾の活用トレンドをお伝えするとともに、具体的な中小学習塾での実践手法について事例をもとに解説いたします。

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「132254」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/132254

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.S132254

緊急開催!

出生数 70 万人割れ

15年後に 学習塾市場 3割減!?

30年先を見据えた学習塾経営

未来戦略

市場縮小時代において

中小・中堅塾“だからこそ”の 勝ち筋がある

最新 2024年

68.6 万人

2009年 現中3世代 107.0 万人

この困難な時代に、 光明を見出す学習塾経営の活路とは?

セミナー参加者特典

あなたの教室エリアの 10年後の人口が分かる!

商圈分析レポート



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

学習塾生き残り戦略セミナー

お問い合わせNo. S132254

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.」を入力ください。)

132254

# 今後の学習塾経営は、どんな課題に直面し、どうなっていくのか？

集団指導塾

個別指導塾

自立指導塾

多個別指導塾

英語塾・英会話教室

探求学習

映像授業

プログラミング・情報

セミナーにて解説

それぞれの業態の今後のポテンシャルは？リスクは？

## 大手塾やFC塾では“できない領域”でのニッチトップ戦略こそが中小・中堅塾の生き残り策

### 大手塾・FC塾が直面する経営課題とは

学習塾業界は不人気業界に！？  
**人材採用難**

少子化による衰退産業イメージ、働き方改革、アナログ体質…この逆風の中、従来の採用手法や内部リクルーティング頼みの採用だけでは限界も…

校舎・授業を任せるのに不安も…  
**現場人材の下限品質低下**

採用難と退職率のアップ、若手人材の意識低下により、現場の校舎運営クオリティが低下…

生徒獲得コストの高騰…  
**総花型・広域型マーケティングの限界**

各エリア・各ターゲットに専門特化したメッセージ発信ができない…

人材難・成長市場の喪失…  
**新規事業のハードルの高さ**

従来の学習塾モデルの利益率や売上高に並ぶ、有望な新規事業がつかれない…

「兼任・兼務」前提による  
**本部機能の脆弱化**

元来、人事・広報等、システムなど専門特化部署が必要だが、兼務体制により集中しづらい環境…

**校舎現場のブラックボックス化**

属人的な運用と数値報告ベースの管理体制により、現場の実情を会社で把握しづらく、打ち手が遅れてしまう…

現在の“勝ち組”企業も、決して盤石とはいえない…  
経営課題の克服次第で盛衰が左右される時代！！

中小・中堅塾の勝ち筋とは？

### 局地戦なら大手塾・FC塾にも負けない！ 次代に生き残る中小・中堅塾になるためのポイント

Webなら局地戦で勝てる！  
**Webコンテンツ地域1番化**

- ・ 中小塾でしかできない、SEO対策、お客様の声、SNS活用、成績アップ事例とは
- ・ 地域住民ならではのロングテールキーワード「お宝ワード」

実は大手塾と同じシステムが使い放題！？  
**中小DX = Saas & AIフル活用**

- ・ 実はデジタル化、AI活用は中小塾の方が優位！
- ・ 中小塾だからこそリソース不足を補うためのDX
- ・ そうは言っても現場が忙しい… 課題のリテラシー問題の解消法は？

参考事例①

特定ターゲット向け広告クリエイティブ



特定中学校に絞った広告出稿でコンバージョン率も上がり費用対効果の高い広告運用を実現、学校内シェア率も上がり紹介も活発に！

地元で最も愛される塾へ！  
**地域密着販促&地域共生**

- ・ 地域密着ならではの看板や協力店活用、宣伝カー、イベント協賛での生徒募集
- ・ 幼稚園保育園や他習い事との「地域内子育て連携」での紹介推進

地域ターゲットのニーズを狙い撃ち！  
**専門特化コース&サービス付加**

- ・ 地域の中高一貫校、人気校、探究学習、非認知能力など地域のコア層のニーズに合わせたズバリメニュー展開

参考事例②

地域特化型LP



地域特化で具体的な高校名も挙げたLPの作成で少子化エリアでも生徒数2.5倍で満員・生徒募集バッチリ！

大手塾が出てこれない場所で勝つ！  
**ニッチエリアでの教室展開**

- ・ 局地戦で大手塾に勝てる立地戦略とは！？
- ・ 大手塾が出店できない”隙間エリア”の条件とは！？

地域で最も成績が上がる塾ブランドへ！  
**成績アップ基準の明確化**

- ・ 「成績アップ&ビックリ事例」が生命線
- ・ 「〇ヶ月以内に〇点アップを〇割の生徒で実現」という成績アップ基準での品質管理を！
- ・ 成績管理DXで成績アップと実績PRをスムーズに！

参考事例③

地域特化型情報発信/SEO対策



地域の中学・高校に焦点を当てた情報発信でHP流入数は5000以上増加し、問合せ数も1.5倍に！

セミナーにて解説

生徒数増に直結した中小・中堅塾の成功施策の事例やその詳細は？

学習塾経営の基本は**生徒募集と教務**。

基本に加えて、これからの時代のキーワードは**DX・AI活用**。



生徒募集



採用



成績管理



教材・授業



コミュニケーション

セミナーにて解説

中小・中堅塾でDX・AI活用を具体的にどうすればよいか？

セミナー参加者特典

あなたの教室エリアの10年後の人口が分かる！

商圈分析レポート



分析を希望する「教室の住所」と「現在の生徒数」を送信していただくだけで、当該教室の10年後の人口推計や生徒数の将来見通しのレポートを作成いたします。

※参加者1名あたりレポートを作成する商圈エリアは1教室分としております  
※複数教室での分析やより詳細なレポートをご希望の場合は別途費用を頂戴いたします