

WEB開催

開催日時

2026年 3/27 (金) 10:00~12:00 / 13:00~15:00

3/30 (月) 10:00~12:00 / 13:00~15:00 ※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)

■会員価格(1名様)

税込 11,000 円(税抜10,000円)

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。

### 時流・経営戦略講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 マネージング・ディレクター 犬塚 義人

出生数70万人割れが教育業界の未来に与える影響とは!?教育業界に20年関わり続けた業界のプロが解説いたします。  
・出生数70万人割れが、どのタイミングで教室ビジネスに直接悪影響を及ぼすのか?  
・これまでの少子化と、ここからの少子化による営業が全く異なる理由  
・令和時代の教室経営はジャンル別商圏別の「市場規模」の見極めが生命線!  
・実は最大の課題は、市場の縮小だけではなく「ボーダレス競争」!!?  
・事業承継?譲渡?縮小均衡?廃業?教室戦略の「未来」についての考え方

### 令和時代の教室経営のビジネスモデル・収益構造のあり方講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 伊藤 菜央

皆様の教室運営、迫りくる市場縮小&大競争時代に耐えられる、正しい利益構造でしょうか?  
なんとなく生徒がいるから、なんとなく黒字...の教室運営ではこれからは危険です!  
営業利益率・客単価・家賃や自社物件の考え方・販促費率・生徒獲得コスト・弟妹通学率・生徒の年齢構成比・システムコスト等々...  
船井総合研究所がこれまで関わってきた、全国100以上の教室のデータベースを基に、教室運営におけるKPIの適正値をお伝えいたします。

### 令和時代の最新の生徒募集・マーケティング講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 小川慎太郎

生き残りのためには、教室経営の最重要ポイント「新規生徒募集方法」のアップデートは必須!  
自社の成長戦略と販促費率に適合する「集客モデル」はありますか?  
令和時代においても新規生徒が増え続ける全国の教室のマーケティング事例を解説!  
HP・SNS・Web広告・クチコミ紹介・ポータルサイト・新聞折込チラシ・ポスティング・フリーペーパー広告・交通広告・野立て看板等々...  
商圏・ジャンル別の生徒獲得手法の最適解をお伝えいたします。

### まとめ講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 マネージング・ディレクター 犬塚 義人

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。

# 緊急開催! 出生数 70 万人割れ

# 超 迫る 少子化 スクール経営危機

- 英会話教室
- 音楽教室
- プログラミング教室
- スポーツ教室
- スイミングスクール
- テニススクール
- フィットネスクラブ
- 幼児教室

## あなたの地域・業種の教室は本当に生き残れますか?



## この困難な時代に、光明を見出す教室経営の活路とは?

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「138875」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/138875>

船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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」と検索してください。  
※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. S138875



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

超少子化時代対策のための お問い合わせNo. S138875  
スクール経営戦略セミナー2026

株式会社船井総合研究所 〒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

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください。) →

## コンサルタントからのご挨拶

2025年の出生数66.8万人という速報値が出ています。これに、漠然とした不安を感じている方も多いのではないのでしょうか。これまで「うちは大丈夫」と考えていた教室も、これから先の10年で状況は大きく変わります。船井総合研究所の20年以上にわたるリサーチから見てきたのは、**民間教育業界が深刻な転換期を迎えている**という事実です。

これまでも少子化は言われていましたが、子ども人口の減少率は数%にとどまっております、人気地域への人口流入や習い事参加率の上昇で相殺できていました。しかし、**この先数年でスクールの生徒となる世代は、以前に比べて約30%も減少**しています。さらに、習い事参加率の上昇による相殺も期待できないため、**市場の縮小は避けられません**。

少子化だけでなく、民間教育業界は以下の課題に直面しています。  
人件費高騰による原価率負担・インフレによる各種経費増・衰退産業化による新卒採用難・デジタルネイティブ世代対応のための脱アナログ…  
これらの課題により、**従来の昭和・平成型の教室経営では継続が難しく、10年後、20年後には多くの教室が市場から撤退することになります**。  
しかし、子ども向け教育は日本の未来を支える不可欠な事業であり、その重要性は変わりません。つまり**社会的な重要性は非常に高い**のです。  
この厳しい時代に生き残り、地域教育を支えるためには、**「令和式」の経営へのアップデート**が必須です。  
本セミナーが、皆様の教室経営のアップデートの一助となれば幸いです。  
当日皆様にご参加いただけることを楽しみにしております。

## 各ジャンル別に存在する、少子化「+α」の経営課題とは

### 英会話教室

- 学習塾・英語幼稚園・英語学童等との業態間競争
- 講師人件費
- AI翻訳によるイメージ低下

### 音楽教室

- 家計&住宅事情による人口参加率低下
- 習い事人気の序列ダウン
- 楽器販売苦戦
- 個人教室乱立

### プログラミング教室

- 既存教室&教材の過当競争
- 情報教育そのものの変化
- 保護者ニーズの地域格差
- プログラミング教育幻滅期

### スポーツ教室

- 講師人件費
- 少年団やスポーツチームとの競争
- 講師の独立起業ライバル化

### スイミング・フィットネス・テニス

- 家賃・設備費など高い固定費&光熱費
- 高い人件費比率
- 高コスト構造で経営を維持するための市場限界
- 社会人市場着手済み

### 幼児教室

- エビデンス問題
- 参加率の低下
- 共働き増加による通学困難

## 市場縮小が前提となった令和の教室経営に必要不可欠な考え方を、セミナーでお伝えいたします

### 01 時流・経営戦略

教育業界に20年関わり続けた、業界のプロが語る「これから」の教室業界の時流とは

出生数70万人割れは、教育業界、特に教室ビジネスに深刻な影響を与えます。  
これまでの少子化とは異なり、市場縮小だけでなく「ボーダレス競争」も課題に。ジャンル・商圏別の市場規模見極めもまた不可欠です。  
また、事業承継、譲渡、縮小均衡、廃業など、教室・企業としての「出口戦略」「未来戦略」についても解説いたします。

講師 犬塚 義人

保育・教育業界のコンサルティングを担当する保育教育支援部の統括責任者である部長/マネージングディレクターを務める。専門分野はスクール、学習塾、専門学校、大学、こども園、保育園など、教育・保育領域の株式会社、学校法人、社会福祉法人、自治体。教育・保育分野において、社会性と収益性が両立する経営を実現するためのコンサルティングを行っている。



### 02 今後生き残るスクールはココを押さえている！ 驚きの教室運営ノウハウ大公開

全国計100以上の教育業経営の数値・経営分析を手がける研究機関の責任者が解説。スクール経営のあるべき形とは

成長し続けるスクールは、「お金(経費)の使い方」が上手い!?  
・生徒数1100名の英会話教室が、**人件費率**を29%に抑えられている理由  
・新規入会数110%成長し続ける教室がかけている**販促費**は、売上対比「5%」  
・地域・家族から愛される人気教室は、**弟妹通学率70%**を維持し続けている!  
皆さまの教室でも、上記のような理想的な教室運営を実現していただくためのポイント・押さえておくべき重要数値について、解説いたします。

講師 伊藤 菜央

音楽教室や英会話教室を中心とする習い事スクールの経営支援を行っている。主に、生徒募集マーケティング・DX推進・新規事業立上げ等による業績アップにおいて、数多くの実績を持つ。「30年先も地域から求められ続ける、持続的成長が可能な教育企業」を一社でも多く創出するという理念に基づいた「スクール・学習塾ビジネス経営研究会」の運営における責任者を務める。



### 03 人口30%減でも生徒を増やし続けられる 最新 生徒募集・マーケティング

どんな時代でも生徒を増やし続けるために—  
スクール専門Webマーケティングのプロが語る最新戦略

ターゲット人口の減少率が激しい地域でも、近隣の教室が続々と閉鎖しているような地域であっても、生徒を安定集客し続けるための時流適応のマーケティングを大公開!  
・競合環境激しいエリアで、問い合わせ数111%を実現したWebマーケティング戦略  
・人口7万人地区で、入会者数190%を実現! 専門店化×Webマーケティング  
・体験問い合わせ数117%に繋げるWeb広告運用術

講師 小川 慎太郎

Webマーケティングの専門家として、人材業界でクライアントのデジタル戦略立案から実行までを支援。現在はその知見を教育業界に応用し、データドリブンなアプローチによる募集改善で多くの成功実績を持つ。支援対象は学習塾・スクール・専門学校など多岐にわたる。2022年には情報教育白書の執筆責任者を務め、マクロな視点での業界分析と提言にも力を入れている。

