

WEB開催

開催日時

2026年 4/3 (金) 10:00~12:00 / 13:00~15:00  
4/13 (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)

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

時流講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 伊藤 菜央

「本部の施策通りにやっているのに生徒が戻らない」「楽器が売れず、利益が残らない」多くの経営者が直面しているこの苦境は、単なる不況ではなく、市場の構造そのものが変わったサインです。本部任せの幼児集客が通用しなくなった今、なぜ特約店企業の業績が二極化しているのか。現場の数字から、今すぐに止めるべき「過去の成功体験」と、2026年に経営者が舵を切るべき「正しい優先順位」をお伝えいたします。

第2講座

音楽教室・楽器店経営を再定義!2026年の成長戦略を徹底解説

株式会社船井総合研究所 教育支援部 伊藤 菜央

生徒減少を単価アップだけで補うモデルは限界です。本講座では、①地域シェアを奪い返す「シェアアップ」、②新時代の「商圏拡大」、③需要を創出し市場規模を広げる「マーケットサイズ付加」の3ステップを提示。さらに加速するインフレや人材不足に対し、攻めの「戦略的拠点再編」と選ばれるための人材戦略を解説します。これらを支えるAIとCRMは、生き残るための「必需品」です。属人経営を脱し事業を再定義することで、10年先も地域一番の総合音楽企業として存続し続けるための具体策をお伝えいたします。

第3講座

まとめ講座

株式会社船井総合研究所 教育支援部 マネージャー 島崎 卓也

戦略の成否は「実行のスピード」で決まります。山積の課題の中で「明日から今すぐ取り組める具体的なアクション」を明確にお伝えいたします。10年先も地域になくはない音楽総合企業として、地域の人々に価値を届け続けるための変革を、本日からスタートしていただけたらと思います。

コンサルタントからのご挨拶

お忙しい中、本DMをお読みいただき誠にありがとうございます。2026年度の募集期真っ只中の今、皆様目のにはどのような景色が映っているのでしょうか。「これまで通りのやり方では、もう生徒は戻ってこない」——そんな、言葉にならない危機感を抱いておられるのではないかと存じます。残念ながら、業界は「メーカーの看板」だけで経営が成り立つ時代を終え、自らの力で生き残る道を探る「自立」のフェーズに入りました。少子化や人手不足といった外部環境は、今後さらに厳しさを増していきます。しかし、この混沌の時代においても、幼児に依存しない新たな市場を開拓し、AIを味方につけて過去最高の利益率を叩き出している企業が確実に存在します。

「生き残る企業」と「淘汰される企業」の決定的な差はどこにあるのか。そして、5年後・10年後、貴社が地域で輝き続けるための「軸」をどう描くべきか。本セミナーでは、単なる精神論ではない、2026年から着手すべき「具体的かつ即効性のある戦略」を、私の持つ限りの事例とともにお伝えいたします。皆様の経営の迷いに、決着をつける2時間にしましょう。当日お会いできることを、心より楽しみにしております。



株式会社船井総合研究所 教育支援部 伊藤 菜央

あと何年、今のやり方で持ちこたえられますか?

経営の迷いに、決着をつける

音楽教室・楽器店業界 経営戦略 2026 セミナー

<p><b>看板集客の「限界」</b></p> <p>本部ブランドの送客力に頼り切り、自社で生徒を獲得する方法を確立できていますか?</p>	<p><b>一時しのぎの値上げ</b></p> <p>値上げで利益を取り繕う裏で、生徒が離れる現実、焦りを感じていませんか?</p>	<p><b>「評価」なき組織と若手の離職</b></p> <p>給与や将来の道筋を示せぬまま、若手に「やりがい」を強いていませんか?</p>
<p><b>「やむを得ない」拠点閉鎖の連鎖</b></p> <p>消去法の縮小を繰り返した先に、どんな会社の未来を描いていますか?</p>	<p><b>AI活用の生存格差</b></p> <p>人が採れない今、AI・DXを駆使して売上を伸ばす想像はできていますか?</p>	<p><b>「所有」に固執する楽器販売</b></p> <p>「売る」ことに執着し、顧客が求める「体験」を逃していませんか?</p>

—2026年、生き残るための「軸」を再構築する2時間—

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、右上検索マークに「138931」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/138931>



お問い合わせ

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.S138931

「年内に動かなければ、手遅れになる」 その焦りが少しでもある方は、中面へお進みください



主催 Funai Soken 音楽教室・楽器店向け 経営戦略セミナー2026 お問い合わせNo. S138931  
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]右検索マークに『お問い合わせNo.』をご入力ください。) → 138931

# 2026年、音楽教室・楽器店業界はどうなる？

今、教室経営の前提を根底から見直すべき転換点を迎えています

## 1 少子化による「幼児集客モデル」が限界か？

幼児人口の減少は2026年に一段と深刻化し、本部主導の一律な販促では集客が成立しない局面を迎えます。従来の「待てば生徒が来る」モデルは完全に機能しなくなり、**地域ごとの独自価値が問われる**時代へ突入します。

## 2 「所有から体験へ」楽器市場における価値観の変化

消費者の関心は高額楽器の「所有」から、サブスクや中古活用を含む「音楽体験の質」へと移行しています。2026年は、従来型の「新品販売に依存した収益構造」では固定費すら賄えないほど市場の冷え込みが顕著になります。

## 3 インフレ・人件費高騰による「生存コスト」の増大

物価上昇と賃上げ圧力はさらに強まり、中小企業であっても約3%以上の賃上げ継続が「採用・定着」の最低条件となります。生産性が改善されないままコストだけが上昇し、利益率が極限まで圧迫される企業が続出する予測です。

## 4 デジタル活用格差による「経営スピード」の二極化

AI活用が「当たり前」となる2026年は、テクノロジーを使いこなす企業と属人的アナログ経営を続ける企業とで、経営スピードに決定的な差がつきます。情報武装の遅れは、そのまま地域シェアの喪失へと直結する深刻な格差を生みます。

## ＼皆様の企業は、いくつ当てはまりますか？／

- 直近5年間で**幼児の新規問い合わせ数が20%以上減少**し、従来の募集手法が全く機能しなくなっている
- 本部主導の「**値上げ**」がその場しのぎの対策に感じられ、**生徒数が増えない根本的問題**に不安を抱いている
- 楽器売上の不振**により、長年維持してきたスクールと物販の収益バランスが崩れ、経営の柱が揺らいでいる
- 不採算拠点を「**戦略的**」にではなく、「**採算が合わないから閉める**」という消極的な撤退に終始してしまっている
- 従業員の高齢化**により組織の動きが重く、新しい戦略やDX化を打ち出しても現場への浸透に時間がかかっている
- せっかく採用した**若手人材が早期離職**してしまい、慢性的・構造的な人手不足から抜け出せずにいる
- 生徒の退会理由や継続傾向が**データ化(CRM)**されておらず、退会をただ眺めるだけの「**穴の空いたバケツ**」状態である
- 既存の「**生徒の奪い合い**」に疲弊しており、**シニアや社会人**など「**新たな市場**」への参入方法が見えていない

## 2026年、音楽教室・楽器店企業が取り組むべきこととは？ セミナーで詳しく伝えたいと思います

成長戦略

### 01 脱幼児・脱本部依存モデル

メーカー依存の集客を卒業し、**シニア層等の新市場獲得で事業領域を1.5倍へ**

#### 「幼児依存」を脱し、シニア層へ本格参入

本部施策に頼らず、社会人やシニアを含めた地域の需要を自力で獲得し、全世代から選ばれる総合企業へ

#### 地域シェア30%を突破する自社マーケティング

他業種の習い事から顧客を奪い返し、独自のWeb戦略で圧倒的な占有率を確立します

#### 「楽器提供」の新たな収益モデルを構築

新品販売に固執せず、レンタルや中古、サブスクを組み合わせ、全世代の顧客と強固な接点を築きます

成長戦略

### 02 AI活用による生産性向上

属人経営から脱却し、一人当たり売上1,500万円の**高収益体質を目指すためのAI・DX活用**

#### AI導入による業務の圧倒的な省人化

生成AIで事務や顧客対応を自動化し、深刻な人手不足下でも高収益を実現する体制を構築します

#### CRMによるLTV(生涯顧客価値)の最大化

生徒データを資産化し、退会防止や買い替え提案を「仕組み」で行う持続的な収益基盤を作ります

#### 「一人あたり生産性」を追う筋肉質な経営

生徒数のみを追う旧来の経営を卒業し、生産性を最重要指標に据えた新時代の管理体制へシフトします

成長戦略

### 03 人財資本経営

**年3%の賃上げと持続的成長を両立**  
**10年先も優秀な人財が集まり続ける組織の作り方**

#### 拠点再編で営業利益を5%底上げ

不採算拠点を整理し人財を勝ち拠点へ集中。地域一番店としての競争力を盤石に再編します

#### 若手の定着率を80%以上に改善

高齢化組織を刷新。若手が未来を描ける評価・教育制度を導入し、強い組織づくりを行います

#### 採用力を2倍に高める自社ブランド

生産性向上を原資に、地方でも人財が絶えない「**選ばれる企業**」としての強力な採用力を確立します