

WEB開催 **開催日時**
 2026年 5/25 (月) 10:00~12:00 / 13:00~15:00
 5/29 (金) 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(IH: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・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
 2025年の出生数は66.5万人、昨年から3%減が見込まれています。英会話スクールの従来のターゲットが激減するこの「超少子化」の中、また、AI翻訳の進化やオンラインの普及、さらに英語学童や英語塾等との「業態間競争」が激化する中、従来のビジネスモデルはもはや通用しない時代に入っています。これらの外部環境の変化が、英会話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。

第2講座 **これからのビジネスモデル&収益構造のあり方・最新の生徒募集マーケティング**
 株式会社船井総合研究所 教育支援部 伊藤 菜央
 迫りくる市場縮小時代に耐える「正しい利益構造」と「最新の集客モデル」を徹底解説します。全国100以上の教室データベースに基づき、これからの英会話スクール経営のKPI適正値を公開。客単価、販促費率、システムコスト等の指標を最適化しつつ、HP、SNS、Web広告からクチコミ紹介、さらには新聞折込や野立て看板まで、令和時代でも新規生徒を増やし続ける手法を提示します。地方の英会話教室が自社の成長戦略に真に適合する「集客」と「収益」を両立させるための具体的な転換手法を伝授いたします。

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。

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「140469」をご入力し検索してください

お申し込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140469>

お申し込み先 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 140469

緊急開催! 出生数 70万人割れ

地域になくてもならない英語教育を残し続けるために

30年先を見据えた英会話教室 経営

未来戦略



この困難な時代に、**光明を見出す英会話教室経営の活路とは?**

主催 Funai Soken (サステナブルグロースカンパニーをもっと)
 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

英会話教室向け 時流戦略セミナー2026 お問い合わせNo. S140469

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。) → **140469**



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。

英会話教室が抱える、 少子化「+α」の経営課題とは？

学習塾・英語幼稚園・英語学童等との業態間競争

講師人件費高騰、採用・定着難

AI翻訳による、習い事内序列・イメージ低下

これから10年間の英会話教室経営において、 このような不安はありませんか？

- 少子化が続く中で自社の教室経営の未来が不安
- AIやオンラインの普及で、従来の通学型スクールの存続に不安がある
- 講師人件費が高騰する中、利益が出る経営体質に作り替えたい
- 自社の教育品質には自信があるが、経営面に不安があるため、一度改めて最新の経営指標の考え方を知りたい
- 通信教育や教育付きの幼稚園 & 学童などの「異業種」の競合の影響やビジネスの可能性を知りたい

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



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。

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!
皆様の教室でも、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。

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