

セミナー内容

少子化・人材採用難の2大危機を勝ち残る!「AIカンパニー」への道

少子化と深刻な人材不足が同時進行する教育業界において、講師や教室長の力量に依存した「属人経営」はすでに限界を迎えています。本講座では、ツールとしてのAI導入を超え、企業そのものを「AIカンパニー」へと進化させることで、業務効率化だけでなく、優秀な人材が集まる会社へと変革するロードマップを公開します。

注目のテーマ

- ✓ 競合との採用競争で圧倒的優位に立てるAIカンパニー化
- ✓ AI対応が遅れた会社は採用戦線で負ける!? 残酷な現実...
- ✓ AIを使いこなすための組織・体制づくり
- ✓ AI導入の正しいステップと環境づくり



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

教育業界ならではの課題を突破する「AIカンパニー化」6大テーマ大解説

多拠点展開スクールの成長を止める壁は、「現場で何が起きているか見えない」とこと、「特定のスタッフへの過度な依存」です。本講座では、この限界を突破し、組織全体の生産性やあり方を別次元に引き上げる「AIカンパニー化」の成功事例を大放出します。

注目のテーマ

- 【集客】広告クリエイティブの自動生成
- 【営業】入会面談の「AI自動採点」など
- 【採用】1on1面談のAI分析など
- 【教務】授業内ツール・ナレッジ化等
- 【業務効率】保護者対応の業務効率化とデータ化等
- 【感動創出】ビジョンマップ・次世代の表彰状



株式会社船井総合研究所 教育支援部 山本 拓

開催日時・金額などについて

WEB
開催

2026年

6/23 (火)・24 (水)・25 (木)・26 (金)

開催時間 全日 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。

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「141154」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/141154>

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)

※お申込みに関するよくあるご質問は「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. S141154

教育業界ならではの

AI経営セミナー

「人にしかできないこと」を大切にしつつ
「人任せ・アナログ」のままにしない

AIが使える様々な経営領域をご紹介します



生徒募集

データ駆動で集客を最大化する
AI広告クリエイティブの自動最適化



入会営業

属人的な入会営業から脱却
データ経営で成約率を安定させるAI診断



採用・育成

1on1面談の定着を、AI分析で強化する



教務・開発

独自の教務データを集約し
最適な演習プリントを瞬時に生成



業務効率化・経営管理

顧客データの一元管理と
経営状況のリアルタイム可視化



感動創出

未来を可視化するビジョンマップ
AIが贈る世界に一つの表彰状



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

多拠点展開している
学習塾・スクール向けAI経営セミナー

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

お問い合わせNo. S141154



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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください。) → 141154

現場任せでAI活用が遅れている会社

AI活用を現場に任せたま放置するリスク

優秀な人材が採用できない…



- 若手はタイパ重視
- アナログ経営の限界
- 将来性を感じない

アナログな校舎運営は今の若手から「将来性のない職場」と見なされます。よってAI活用が遅れているというだけで採用戦線では競合に負けてしまいます。

「AIバレ文章」による信頼感の喪失…



- 無機質な文章ばかり
- 保護者の不信感に繋がる
- 地域の悪評・口コミ

AIが生成した「体温のない文章」をそのまま保護者対応に使うと、「わが子を真面目に見ている」という信頼を裏切り、ブランド価値を下げてしまいます。

機密情報の漏洩…



- 個人情報の流出
- 教材データの漏洩
- 成績データの漏洩

公開型AIへの不用意な入力、世界中への情報流出と同義です。一度失った社会的信用は取り戻せず、企業のガバナンス能力そのものが根本から疑われる事態になります。

「AIウソ」を見抜けず品質低下…



- ハルシネーションへの対応
- 誤情報の鵜呑み
- クレーム・トラブル

AIがつく嘘（ハルシネーション）を見抜けず現場では、指導品質の「低位平準化」が起こります。教室としての品質担保が崩壊し、深刻なクレームやトラブルを招きます。

思考停止が生む講師の劣化…



- 講師の思考停止
- 授業の劣化
- ノウハウが溜まらず

AIに頼り切ること、講師が「自分で考え、伝える」という教育者の基礎体力を失うリスク。組織にノウハウが溜まらず、参入障壁が消滅した「脆い組織」へ変貌します。

特化型AIに多額の費用をかける…



- 高額システム
- 目的不在
- 圧迫するコスト

目的不在の「特化型AI」導入は、現場を疲弊させ、生産性を低下させる逆転現象を招きます。また知見が外部へ流出するだけのツール導入では、肝心のノウハウを自社の資産として蓄積することが困難です。

AI経営を全社で推進している会社

生徒募集

AIを活用してエリア戦略ごとに最適化を実現!

生成AIとマーケティングデータを活用し、集客を最大化する「AI広告クリエイティブの最適化」を行う。また短時間で効果的なクリエイティブを量産する。

マーケティングに生成AIを活用することで…

- ・勘や経験に頼らないから、集客に繋がる広告クリエイティブを自動生成できる。
- ・リアルタイムのデータ分析に基づき、広告配信の効果を圧倒的に向上・最適化できる。
- ・「AIによる高速PDCA」により、集客クリエイティブを量産できる。



教材・開発

現場の教材作成の非効率が大幅改善!

生成AIを活用し、教室に眠る独自の教材や教務知見をデジタル資産化。生徒のレベルや目標に合わせた最適な演習プリントを、たった数分で生成するための社内の運用体制を構築。

教務現場に生成AIを活用することで…

- ・教材作成時間が1時間から5分へ! 準備時間を営業や生徒対応へ充てられる。
- ・過去のテストやオリジナル教材をデータベース化。教室独自のノウハウが詰まった「高品質な問題」を、様々なパターンで無限に展開できる。



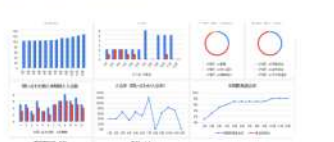
業務効率化

顧客管理とリアルタイム可視化!

バラバラに管理されていた顧客情報や校舎ごとの行動履歴をBIとAIで統合。教室の経営状況、面談予約率、紹介・口コミの発生状況など、経営判断に必要な「現場の今」がリアルタイムに把握可能に。

教室運営に数値管理を活用することで…

- ・生徒ごとのアクション履歴をデータ化し、最適なタイミングでのフォローを実現。
- ・退会防止や友人紹介率の向上など、教室の安定成長を確実に支える。
- ・保護者への連絡状況や面談予約率をリアルタイムに可視化。課題がある箇所を即座に特定し、手遅れになる前の「先回り」の経営判断が可能になる。



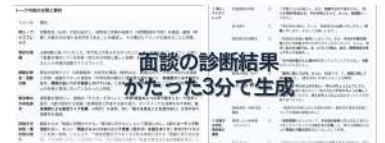
入会営業

「AIトーク診断」で入会率大幅UP!

これまでブラックボックスだった入会面談を生成AIで可視化。「型」をデータ化し、組織全体で成約率を底上げ・安定させるなど幅広く活用が可能。

営業現場に生成AIを活用することで…

- ・「新規入会率+15%UP! 属人的な営業から脱却し、成約の型化を実現。
- ・データに基づく客観的なフィードバックにより、安定した「データ経営」を実現する。
- ・26項目の重要指標により、何が改善ポイントなのか明確になる。



採用・育成

面談の質が高まって退職率は大幅低減!

入会営業のトーク診断で培った「対話分析」の技術を社内マネジメントに応用し、ブラックボックス化しがちな1on1面談を定量的に振り返り、従業員の本音を可視化します。

人材育成に生成AIを活用することで…

- ・マネジメントの「ブラックボックス化」を解消! 現場で上司と部下がどのような対話をしているのか、組織のコンディションわかるようになる。
- ・育成スキルの標準化を実現! 評価指標などを用いることで、経験の浅いマネージャーでも標準化していき、組織全体の成長スピードが加速する。



感動創出

他社が真似できない「圧倒的感動」創出!

生徒一人ひとりの夢や目標を視覚化する「ビジョンマップ」と、生成AIによる「あゆみフットリエ」を実施。データに基づく成長記録を「感動」に変え、生徒のエンゲージメントと教室へのファン化を創的に高める施策。

顧客体験(CX)に生成AIを活用することで…

- ・文字だけの無機質な進級記録が、「一生モノのプレゼント」に生まれ変わる。
- ・子供自身が自分の歩みを一目で「追体験」でき、自信に繋がる。
- ・保護者の驚きと喜びの声を創出し、満足度の向上だけでなく、SNSシェアや紹介(口コミ)のきっかけを作る。



リスク回避し、AI経営を成功させる具体策を本セミナーで大公開!

このようなお悩みはありませんか?

- ・組織変革を担う立場にあり、AI活用のリスクについて考えたい
- ・AI導入を「現場への丸投げ」で終わらせず、経営から変えたい
- ・多拠点展開の具体的な活用事例を知り、即実践したい