

SCHOOL PRICING DESIGN

価格競争から抜け出す — スクール高単価の設計書

価格競争から降りたスクールは、なぜ選ばれ続けるのか



なぜ講師業は「価格競争」に陥るのか



時間の切り売り

「自分の時間＝商品」という構造的な限界。売上増には稼働増か値下げしか選択肢がない。



集客の消耗戦

広告費をかけても「安さ」で比較される。他社との差別化が価格以外で見えにくい。



現場の限界

毎回同じ説明の繰り返しで体力が限界。対面のみでは商圏が広がらない。

この悪循環を断ち切るには、根性や営業ではなく「設計」が必要です。

あなたのスクールの「現在地」をチェック

- ✓ 価格を上げられない理由を「自分の実力不足」のせいにしていませんか？
- ✓ 毎回、同じ説明を繰り返すことに多くの時間を使っていませんか？
- ✓ 「対面で直接会わないと価値が伝わらない」と思い込んでいませんか？
- ✓ 受講生の学習進捗をリアルタイムで把握できていますか？
- ✓ あなたの「教え」は、あなたがいなくても動く「資産」になっていますか？

一つでも当てはまるなら、この先が役に立ちます。

【事例】 アクアドライビングスクール: 広告費80万円の失敗から単価10倍へ

背景と課題

コロナ禍での売上減少 — 価格競争の激しい教習業界で、従来の集客手法が通用しなくなった。

広告費80万円の失敗 — 集客を狙って多額の広告費を投じるも、成果に繋がらず消耗戦に。

転機と決断

「単価が安いと経営は続かない」 — 経営研修での学びを機に、高単価化を目指したオンライン化を決断。

ITが苦手でも運用できる仕組み — 新人スタッフがわずか3時間で操作を習得できるほど、シンプルな運用体制を構築。



「日本一高い教習料金」でも選ばれる理由

80%
技能試験合格率

※非対面で実施される技能試験

非対面学習でも高い成果を維持

予習復習の動画化

動画で知識を補い、対面では技能指導に集中。学習効率が劇的に向上し、受講生の満足度も高まった。

手厚い進捗管理

受講生の進捗をリアルタイムに把握。一人ひとりに最適なタイミングで声をかける設計。

価格ではなく「質」で比較

「どこよりも安い」ではなく「どこよりも確実に身につく」学び方の質で選ばれるようになった。

高単価化とは、いまの講座に付加価値を付けることです。

アクアドライビングスクール様が変わったのは、学科の講義を動画に収めたこと。教える内容は、何ひとつ変えていません。

付加価値① 教室を出たあとも、学べる

**教室で聞いた話は、家に帰るころには
半分忘れていきます。**

せっかく講義した内容を、動画に収めておく。ただそれだけで、生徒は同じ授業を家でもう一度受けられます。わからなかったところだけ、何度でも。

新しく教える内容は、ひとつも要りません。いま持っている講座を、そのまま収めるだけです。



一度で覚えきれなかった人が、置いていかれなくなります。

付加価値② どこからでも、通える

いまは、教室に通える距離の人しか、生徒になれません。

商圈の解放

場所の制約を外し、日本全国、さらには海外までを対象に。これまで出会えなかった人へ、あなたの価値を届けられます。教室の席数も、開講できる曜日も、もう上限にはなりません。



実例

日本パーソナルビジネス協会

緊急事態宣言から1週間以内に、オンラインへ切り替え。受講生は日本各地から、マレーシア・イギリス・アメリカにまで広がりました。

動画は、「どこに置くか」で差がつきます

講義を動画にしている方は、すでに少なくありません。差がつくのは、その動画をどこに置いているかです。

いまの、渡し方

- メールやLINEで、一人ずつ送る。「URLはどこですか」に毎日答えることになります
- 誰がどこまで見たかは分からず、卒業した人の手元にも残り続けます
- ポータルサイトに出せば価格で比べられ、受講生も評価も自分のものになりません



自分のスクールに、置く

- 受講生は自分のIDで入ります。URLを配る必要がなくなります
- 最後にログインした日も、どこまで進んだかも、一覧で分かります
- クラスごとに見られる範囲を決められます。卒業のタイミングも設定できます

せっかく動画にするなら、置き場所も自分のものにしておく。

高単価化に、数百万円の開発投資は要りません

一から開発する場合

システム開発の見積もり

500～1,000万円

ランニングコスト

年間約20万円

月額制のスクール構築システムなら

**初期費用＋月額の固定費だけで、
同等の仕組みを実現できます。**

日本パーソナルビジネス協会

協会は、この見積もりに手が出せずにいました。月額制のシステムに切り替えたことで、同じ仕組みを実現しています。

高単価講座をつくる、4つの設計ステップ

Step 1

いつもの講義を、書き出す

毎回、同じように話している内容はありませんか。自分では当たり前になっている、その部分こそが動画にできる中身です。

Step 2

動画に収める

対面でいつも話している講義を、そのまま収めて構いません。一度に全部を揃える必要はなく、繰り返し話している部分から始められます。

Step 3

価格を付け直す

「1時間いくら」という労働の対価ではなく、「受講後に何ができるようになるか（変化）」に値付けをします。

Step 4

続けさせる仕組みの構築

進捗確認、声かけ、双方向のやりとりを設計に組み込みます。「最後までやり遂げられる環境」こそが受講生が求めている真の価値です。

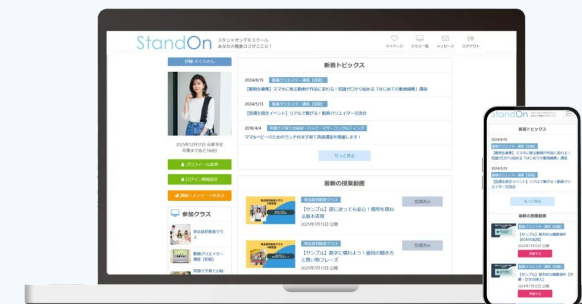
「時間」を売る講師から、「変化」を約束する教育家へ。



ここからは、この設計を実装する "道具"の話です。

StandOn(スタンドオン)は、講師・スクールのためのオンライン講座構築システムです。動画教材・進捗管理・会員制度を、ITが苦手でも運用できる形で提供します。ここまでの設計ステップを、実際のスクールがどう形にしているかをご紹介します。

※本書に掲載した事例は、いずれもStandOn上で実際に運用されているスクールの実績です。



今の講座はそのままに、動画×対面のハイブリッドへ

対面をやめる必要はありません。いつも話している内容を動画にして講座に組み合わせるだけで、講座は「学び方の質」で選ばれるようになり、商圈の壁がなくなります。

動画で解決する質問が減るぶん、一人ひとりのフォローに時間を使えます。進み具合が見えるので、つまづいている生徒には、こちらから声をかけられます。質問も課題も、メッセージで受け取れます。

アクアドライビングスクール

予習復習を動画化し、対面は技能指導に集中。価格ではなく学び方の質で比較されるようになり、「日本一高い教習料金」でも選ばれ続けています。

日本パーソナルビジネス協会

経営者向けの研修では、日程を空けられない受講生が必ず出ます。同協会では、事前に動画で学び、対面の際は実践に集中する形に変えました。欠席した回も、動画で追いつけます。

動画教材

スマホ対応

進捗管理

卒業してからが、いちばん長い

動画は一度つくれば、そのまま残ります。今ある講座はそのままに、スクールの広げ方が増えます。

上級コースへ

満足して学び終えた受講生は、次の段階へ進みたくなります。今の講座の先を用意するだけで、単価は上がります。

動画だけの通信講座を新設

つくった動画をそのまま使えるので、新しく教える手間は増えません。対面に来られない人にも届きます。

卒業後も続く関係へ

卒業後の継続会員で、安定した継続売上に。学び終えた人との関係が続くぶん、次の講座も届きます。

対面講座だけの運営では、卒業生をつなぎとめるために自分が動き続けるしかありません。

『動画』という資産があれば、つながりが自然に続きます。

教えが資産になり、空いた時間が高単価の根拠になる

毎回同じ説明を繰り返す時間がなくなり、空いた時間を一人ひとりへの声かけとフォローに使えます。
この手厚さこそが、高単価の根拠です。

「対面授業に集まり、StandOnの動画で各自が自主学習、講師は質問対応に立つ——そんな新しい授業の形を作ったスクールもあります。」



一人で設計を進めるのが不安な方へ — スクール運営アドバイザリー支援

私たち自身もStandOnを使って複数のスクールを運営しています。自社の運営事例をもとに、御社に合った商品設計をご提案します。
ベジコラボokinawa様は、2年間足踏みしていたオンライン化を伴走支援により開講まで到達しました。

導入実績は、国立大学から個人事業主まで。

自動車教習

協会・ビジネス団体

食育・料理教室

大学・教育機関

資格・検定スクール

コーチ・コンサル

士業（税理士など）

ヨガ・フィットネス

ダンス・バレエ

音楽・アート教室

語学スクール

学習塾・習い事

【毎月1社限定】 60分の無料個別相談

この設計書のステップを、あなたの講座でどう実現するか、60分で一緒に設計します。



スマートフォンで読み取り

無料相談を申し込む

<https://jp.stand-on.net/consultation>

お電話・メールでも承ります contact@stand-on.net / 098-943-0198（平日10:00-17:00）

あなたの教えを、もっと多くの人へ。