

FCオーナーに興味がある経営者必見!

塾のFCビジネスで 加盟企業の売上アップを実現

個別指導塾「スクールIE」(小中高生対象)を軸に全国700教室以上を展開する拓人。少子化で塾業界の競争が激化する中、同社は10期連続で2ケタ成長を達成している。今回は代表の松田氏に成長の理由、独自の教育論などを聞いた。

徹底した学習の見える化

— 御社は今期まで10期連続で2ケタ成長を達成しています。高成長の理由を教えてください。

松田: 生徒の学力を確実に伸ばしているからです。学習塾のビジネスはその一点に尽きると思います。私たちは生徒の学力を伸ばすため、徹底的に「学習の見える化」に取り組んできました。その「学習の見える化」において、私たちは独自のシステムを持っているんです。それが高成長の理由です。

— どのような独自システムを持っているんですか?

松田: ふたつの独自システムがあります。ひとつが「ETS」と言って、やる気アップシステムです。この「ETS」は、生徒の性格・特性を総合的に理解するためのシステム。約200問の質問に生徒に答えてもらうことで、生徒の性格、思考法、行動特性、生活習慣、家族との関係性などが分かります。さらに「向いている職業」まで分かるんです。

その後、講師が「君の特性を分析した結果、君にはこんな職業が向いているみたいだよ」と生徒に語りかけます。すると、生徒が

職業に興味を持ち、自分の将来をイメージするようになります。そして、目の前の勉強が自分の将来とつながり、「勉強をする理由」が理解できるようになる。このように生徒の「やる気スイッチ」を入れることができます。あとは生徒自身が自主的に勉強に励むようになります。

— 生徒に「勉強をする理由」を気づかせて、やる気を引き出すわけですね。では、もうひとつのシステムについて教えてください。

松田: もうひとつが「PCS」、成績アップシステムです。この「PCS」は、生徒の詳細な学力を把握するシステムです。このシステムを使えば、生徒が理解している点、理解していない点を単元(学習内容のまとまり)ごとに把握できます。また単元のつながりを系統図として表し、小学校1年生から高校3年生まで関連づけています。ですから生徒が理解していない単元については、学年を超えて復習することが可能となります。

私たちはこのETSとPCSの分析結果により、生徒の「現在地」と「将来の目的地」を可視化しているんです。そして、実現可能

な短期目標を設定し、目標までの距離を明確化します。つまり「上げるべき段階」を明確にして、生徒一人ひとりに合った学習カリキュラムを作成するわけです。そして、これらの内容を生徒、親御さん、講師が共有します。これこそが、私たちが構築した「学習の見える化」の仕組みなんです。この仕組みによって、ほぼすべての生徒の学力を伸ばすことが可能となりました。

ビジネスと教育は矛盾しない

— どうやって御社は独自のシステムを構築したんですか?

松田: 私が学習塾の経営を始めたのは38年前、25歳の頃でした。それから十数年もの

間、ずっと集団指導塾を運営していたんです。ビジネスとしては成功しましたが、どこか心の片隅に引っかかるものがありました。それは、提供するサービスの質についてです。当時は、すべての生徒の学力を伸ばすことができていなかったんです。

私の塾は20名1クラス。学力のまちまちな20名の生徒に対して、同じ授業を行っていた。授業の主なターゲットは、学力が中間の10名ぐらい。すると、できる子は伸びる機会を失い、できない子は授業についてこれない。私は悩んでいました。すべての生徒と親御さんに満足してもらうサービスを提供したい。そこで、41歳で新たに個別指導塾を始めたんです。個別指導であれば、生徒一人ひとりの学力に合わせた教育ができる。さらに家

庭学習の方法や学校での過ごし方など、塾以外の部分にも踏み込んだ指導ができます。そして、10年もの歳月をかけて、地道に現在のシステムを構築したのです。

— 学習塾の経営はビジネスであり、教育でもありです。どうやって御社はその2つを両立させているのですか?

松田: 私たちはビジネスも教育も両方大切にしています。そして、このふたつは矛盾しません。突き詰めれば、学習塾の経営は非常にシンプルです。生徒の入塾を増やして、退塾を減らす。そのために生徒の学力を確実に伸ばす。ただそれだけです。実際、私たちの塾は他塾よりも退塾率が低く、入塾期間が長いんです。

在庫不要の売上前納ビジネス

— ビジネスの面について、もう少し詳しく聞かせてください。

松田: 学習塾のビジネスには、様々なメリットがあります。たとえば、資金繰りに苦労しないこと。売上となる月謝は前払い制です。また、設備投資や在庫もほとんど必要ありません。必要なのは教室と教材と講師のみです。

そんな中で重要なポイントとしては、差別化された商品と出店地域のマーケティングです。これらをクリアすれば、非常にリスクの低いビジネスなんです。

— 御社の今後のビジョンを教えてください。

松田: FC展開を進めていくことです。増えるニート、ひきこもり、自殺者……。この国は何かがおかしい。そう多くの人が感じていると思います。私たちはFC展開を通じて、これらの問題にも取り組んでいくつもりです。

私たちが目指しているのは「自分力」を持った子どもを増やすこと。「自分力」とは、自分で考えて、自分で決めて、自分で実行する力です。この「自分力」を磨くことで、結果としてニートやひきこもりにならないたくましい人を育てていけると考えます。

— FCオーナーも収益を上げながら社会貢献ができるわけですね。

松田: その通りです。こんなFCビジネスはなかなか他にないと思います。だからこそ、お金儲けだけが目的の経営者はFCオーナーに向いていません。私たちがお断りしています。ぜひ同じ想いを持った経営者の方にFCオーナーになってほしいですね。

取材文/高橋雄輔 撮影/荻沼秀和

株式会社拓人

創業/1985年4月 設立/1989年11月
資本金/2億5,482万円
売上高/65億862万円(2009年2月期末)
グループ売上高/142億4,695万円(2009年2月期末)
従業員数/295名(他、平均臨時雇用者数2,691名)
事業内容/個別指導塾・英会話スクール・幼児教室・民間型託児保育の経営
URL/http://www.tact-net.jp

売上推移(億円)



と
拓人 代表取締役社長
松田 正男 まつだ まさお

1948年、千葉県生まれ。1973年より教育事業をスタート。1989年に株式会社拓人を設立し、代表取締役社長に就任。個別指導塾「スクールIE」を開校。ほかに幼児教室「チャイルド・アイズ」、英会話スクール「ウィンビー」、英語で預かる学童保育「キッズデュオ」を展開。全国各所で子どもたちに「やる気スイッチ」を入れている。



究極の個別指導塾「スクールIE」

子どもを確実に成長させる 5つのキーワード

10期連続2ケタ成長を実現させた商品力の源

1 自分力

自分で考えて、自分で決めて、自分で実行する力のこと。この「自分力」があれば、納得のいく人生を自ら切り拓くことができる。拓人の目的は生徒の学力向上だけではなく、「自分力」を磨くこと。また「自分力」を身につけるためには成功体験が必要。

2 目に見えない階段(成長への階段)

「自分力」を磨くため、小さな目標達成(成功体験)を繰り返すプロセスのこと。まず実現可能な短期目標を設定し、その目標に向かって努力する。その目標を達成したら、次の短期目標を設定する。この「見えない階段」を一段ずつ上ることで「自分力」が磨かれる。

3 やる気スイッチ

生徒のやる気が出るポイントのこと。このスイッチを押すことができれば、生徒が自主的に勉強に励むようになる。拓人では「ETS」と「PCS」を活用して、生徒のやる気スイッチを押している。

4 ETS(やる気アップシステム)

生徒の性格・特性を総合的に理解するためのシステム。生徒に約200個の質問に答えてもらい、生徒の性格、行動特性、生活習慣、家族との関係性などを解析。その結果をふまえて、心理学をベースとしたコーチングにより、それぞれの生徒に合った学習方法を実施する。

5 PCS(成績アップシステム)

テストの結果から、学習における優先順位を決めるシステム。生徒が「理解している点、理解していない点」を診断し、効率の良いカリキュラムを立案。理解できない原因となっている部分をさかのぼって復習するので、確実な成績アップが可能となる。



対談

拓人の「スクールIE」FCオーナーに聞く

「自分力」を育む教育で

少子化・不況でも高成長！

FC本部の全面バックアップで都内7教室を展開

少子化の進行、未曾有の不況で多くの学習塾が苦戦撤退を余儀なくされる中、拓人がFC展開する個別指導塾「スクールIE」は、右肩上がりに生徒を増やしている。大手学習塾上位20社の中で売上伸び率は1位(前年比)。保護者や生徒から高い支持を受け続ける要因は何か。FCオーナーの**籃谷勝生**氏と拓人のFC本部長の**錦織進也**氏が語り合った。

拓人のFC展開を統括する カリスマ本部長



豊富な経験をもとに、拓人でFC展開を統括するカリスマ本部長。塾経営成功の指南役として、全国のFCオーナーから大きな信頼を得ている。これまでに数多くのオーナーを成功に導いている。

株式会社拓人
取締役FC本部長

錦織 進也

にしきおり しんや

拓人の「スクールIE」に 加盟したFCオーナー



2001年に夫婦で起業し、現在7教室(生徒数740名)を展開。子どもたちの夢を叶えるべく日々努力している。笑顔が魅力の温厚な人柄で、地元での信頼も厚い。

東京ガイダンス株式会社
代表取締役

籃谷 勝生

かごたに かつお

「スクールIE」独自のノウハウで
オーナーを全面サポート

錦織：籃谷さんは2001年、ご夫婦で最初のスクールIEを開設されたから、現在7教室まで拡大されています。当初は不安もあつたと思うのですが、実際に塾経営を始めてみていかがでしたか？

籃谷：最初はやはり不安でした。生徒や保護者の信頼を得られるのかと。しかし、個別指導の成果はすぐに見えてきました。それまで10点、20点しか取れていなかった生徒が50点、60点取れるようになり、確実に学力が伸びていることがわかりました。教室長をしていた妻が「うちの教室の子どもは本当に伸びる」と言うんですね。その妻の言葉で塾経営に自信が湧きました。生徒の学力を伸ばすための「やる気アップシステム(E.T.S.)」や「成績アップシステム(PCS)」など、三大アップシステムのおかげだと思っています。

錦織：拓人では初めて塾を経営する人でも全国共通の高水準の教育サービスを提供できるように三大アップシステムを開発・運営しています。これらのシステムを使いこなすことにより、早くからプロとして生徒にアドバイスできるのです。

籃谷：さらに頼もしかったのが、月1回のラ
ので、オーナーの企業規模やご要望に応じて、適切なマーケットや物件を提案させていただいています。

キャリア教育を取り入れ 子どもたちの生きる力を育む

籃谷：もうひとつ大切なことがあります。先ほど触れた月1回のライン研修では、経験豊かな先輩方から教室運営を成功に導くためのさまざまなことを教えていただいているんです。そこで聞いたことをしっかりと実践していけば、まず間違いはないと思います。私の場合、研修で得たことは運営ノウハウだけではなく、何よりも、子どもたちへの教育に対する熱い気持ちに胸を打たれました。自分も同じように熱い気持ちで取り組むことが大切だと感化されましたね。

錦織：塾経営をしていく上で、教室をマネージメントする人材の確保も大切なポイントです。「スクールIE」では、拓人が教室長を募集し、最終的にオーナーの面接を経て決定するというルートを確認しています。ですから、スタッフの採用面でも安心感があると思います。その他にオーナーの立場から成功要因を挙げるとすれば、どんなことがありますか？

籃谷：「やるべきことを前向きに楽しんでやる」ということではないでしょうか。子ども
の成長を見るのは何よりも楽しみです。私たちが運営する教室には、生徒全員の将来の夢を「わたしの夢」と題して掲げてあります。この前、卒業生が「先生、パイロットになれたよ」と挨拶に来たときには、本当に感激しました。小学生の時から職業観を養うキャリア教育を取り入れているのも「スクールIE」の大きな特長です。人のために役立つ

イン研修です。夏期講習、冬期講習、保護者との面談など、塾として行動すべきプランが事前に示されます。これらのプランをきちんと実践することで、保護者の方に早め早めにプログラムを提案できました。結果として、生徒や保護者からの信頼を深めることにつながりましたね。

錦織：我流の方法に固執しないで、私たちが提供するプログラムをきちんと実践しているオーナーは確実に成功しています。つまり、FCであることを最大限に利用している経営者の方ですね。もうひとつ成功の条件を加えるとすれば、籃谷さんご夫妻のように明るく元気で笑、活気のある教室をつくる力が必要です。何よりも教室に元気で楽しい雰囲気があると、より多くの生徒さんが集まるのです。また、複数の教室を展開していくときは、その風土を各教室に根付かせる努力も大切ですね。

籃谷：教室を展開するエリアが妻の出身地だったことも、成功のポイントかもしれません。高校の情報など地元情報に詳しいことが、塾を経営する上でのメリットになります。

錦織：オーナーにとって何かしら思い入れのあるエリアのほうが成功しやすいのは確かです。拓人は、このエリア選びにおいてもアドバイスをしています。私たちは全国の塾マーケット状況をくまなく把握しています。していることを実感できる、すばらしい仕事を得たと思っています。

錦織：そう言っていただけだと本当にうれ
しいです。キャリア教育は拓人の理念のひとつが形となったものです。勉強の目的はテストの点数を上げることや有名校へ入ることだけではありません。本来は自分の将来のあるべき姿、夢を実現するためにやるべきものです。そういうことを絶えず生徒に提供しています。

籃谷：そうですね。人生の長いスパンで教育を考えているからこそ、途中で退塾する生徒もほとんど出ていません。また、高校卒業まで塾に通い、大学に進学してから今度は講師となつて力を貸してくれる、そんな卒業生も多いんです。ありがたいことですね。

錦織：拓人の理念は、学力をはじめとして、次世代を担う子どもたちの「自分力」を育むことです。「子どもたちを元気にしたい」、「自分で生きる力をつけてあげたい」。そんな私たちの想いを共有できる経営者の方は、ぜひFCに加盟いただき、共に前進していきたいと考えています。



株式会社拓人

TEL / 03-3537-1661

●フランチャイズ加盟に関するお問い合わせ
受付時間 / 10:00~18:00(土日・祝日を除く)

0800-123-3725

CORPORATE PROFILE

売上を上げる

塾運営(FC)のプロフェッショナル

株式会社拓人

学習塾のフランチャイズ経営とは



志ある経営者に 教育ビジネスを全面サポート

私たちは「個をもって個に対して教育する」を教育理念に、フランチャイズ方式で教室網を拡大してきました。現在、FC教室が約530校、直営教室が約170校です。このFCビジネスの成功が「10期連続2ケタ成長」という好業績の原動力です。

学習塾ビジネスの特徴は「在庫不要」、「顧客会員制」、「売上前納制」。オーナーにとってリスクの低いビジネスです。さらに、私たちFC本部がオーナーを全面的にバックアップしています。塾運営のノウハウはもちろん、出店候補地のマーケティング、教室長や講師の人材採用、開業前の研修、開業後の地域単位のライン研修など、継続的なフォローを行います。ちなみに、オーナーが直接授業を行う必要はありません。大学生や主婦層の社会人が講師となり、授業を行います。

オーナーが必要な開業資金は自己資金600~700万円。プラス融資で1200~1400万円が目安となります。多くの場合、開業資金は約1~2年以内に回収できます。そのため、個人で加盟された方も後に法人化し、複数教室を運営するケースが多いですね。中には10教室以上を運営されている方もいらっしゃいます。「スクールIE」の平均生徒数は一教室70~100名。生徒一名当たりの年間売上は約40万円。約30%のオーナーが年間1000万円以上の利益を出しています。これらの数値は業界屈指の高水準です。拓人の理念と教育ビジネスに関心のある経営者の方は、ぜひお問い合わせください。