

講師 阿部 孝治 氏

株式会社 仙台進学プラザ (進学プラザグループ) 代表取締役社長

震災後5年で回復できたのは、塾の皆さまのおかげ

2011年3月11日に東日本大震災の被害に遭い、ちょうど5年になります。おかげさまで何とか売上げ、生徒数ともに復興することができました。これも塾の皆さまの暖かいご支援のおかげです。改めて御礼申し上げます。しかし依然として福島県の教室は厳しい状況で、小学生、幼稚園児の人口は激減しております。おそらく今後人口が回復することはないのだろうと思っております。

私は1985年に塾を創業し、以来30年様々な塾の先輩経営者の方々にお会いして来ました。様々な塾を見させていただくことで、展

が開けたことは間違いありません。

生徒数が100〜200名の頃、神奈川県にあったA塾を見学させていただきました。当時神奈川は「ア・テスト」というのがあり、小学生と中学生のニーズはほとんど同じという状況でした。ところが私たちの塾は生徒の98%が中学生でした。要するに市場が違うのです。規模を大きくしようとするとき、自分たちの市場をよく知らないとうまくはいきません。

その頃、集団指導で学力別クラス編成を組んでいる業界では有名な方が仙台に進出してきました。その代表に資金集めのことを聞いたら、「秘密はあるけど言えないよ。でも何とかなるものだよ」とおっしゃっていました。その後あつという間に6〜7校舎展開し、破綻してしまいま

た。そのときは「やっぱりお金に秘密はなくて、結局払わないということだったんだな」と気がつきました。

個性的な塾長が現れたバブル絶頂期

そういつた年月を数年経たときに、ある大手塾が主催する勉強会に参加させていただくことになりました。ちょうどバブルの絶頂期で、私たちの塾の生徒数はまだ300〜400人程度でした。蒼々たる方々が集まる勉強会です。

ある塾長は「教育は高きに流れる」と、哲学的な話をされていました。「どういうことですか?」と聞くと、「授業料は高くしないと駄目ですよ」とおっしゃっていました。またある塾長は、「シンプルイズベスト」が口癖でした。今も「貫してその姿勢で塾を運営なさっています。」「中3しか集まらないんですけど…」という話をすると、「集まらない学年は無理に集めなくていい。集まる学年だけで勝負しなさい」とおっしゃっていました。別の塾長は「塾はいくらでも借金できる」とおっしゃっていました。「我々の塾の周りに塾があるのが許せない。潰さなきゃ駄目だ」とおっしゃる方もいました。その塾はその年はすでに生徒数が1万人だったのですが、翌年お会いしたときに生徒数を聞くと、3万人だとおっしゃっていました。

数字にこだわるようになってから、業績が加速

私は以前勤めていた会社で営業職をやっていたので、塾を始めたとき、数字に追われる生

交通費を圧縮するという考え方が現場にうまくマッチングしないところが、今のブラックバイト問題につながっているのではないのでしょうか。

当然「人」の問題が出てきます。個別指導も初めのうちはいいのですが、次第に教室長の力によって差が出るようになりました。だいたいの個別指導塾は、40〜50教室を超えたあたりからかなり失速し始めています。弊社もそういう壁にぶち当たったり、次の業態を生み出すしかないと考えました。

また、ある塾長から紹介されて思学舎をM&Aしましたが、これで一気に生徒数を伸ばすことができなくなりました。非常に優秀な塾です。ポイントは何かというところ、1つは私たちがやっていない、合格実績を伸ばしている塾であること。東進衛星予備校もほとんどやっていなかったことで、それで付加価値をつけました。一緒にやることによって、売上げや生徒数よりも、様々な人と巡り会ったことが大きな付加価値をつけたことだと思います。

今後の塾業界も「人」が最終的には重要であることは変わりないと思いますが、集団指導は合格実績を打ち出していくしかないと思います。中学生だけ集めるのではなく、しっかり小学生、高校生、すなわち入口と出口をおさえることが中学生を減らさないことではないでしょうか。

個別指導は間違いなく「自立型学習」の方向に行くと思います。価格帯の問題がまずあって、アルバイト講師が採用しにくいこともあり、ICTを導入するわけですが、しかし結局最後は「人」になることでしょう。どんな人がどんな形で生徒を引っ張っていくかということに尽きるのではないのでしょうか。

東日本大震災を経て 新しい塾づくりへ

活はしないと決めていました。数字に関係なく楽しくやれる会社にしようと思っていたのですが、それなりに生徒数も増えるし、会社も楽しく社員も退職しませんでした。でも、創業7〜8年経っても、サラリーマン時代の給料に戻らないのです。そこで、私がサラリーマン時代やられて一番嫌だった、数字を詰めるという作業

を行うようにしました。そこからどんどん業績は伸び、10年かけて1000人になった生徒数が、翌年から4、5年、毎年700人ずつ増えていきました。

そんなとき、ある非常に真面目な大手の塾長にお会いしました。「経営計画を立てなさい」と言われ、実際計画通りになりました。また、「社員のことを考えて株もある程度みんなに持たせる。それぞれが社長になっていい会社にしていく」ともおっしゃっていました。その塾はそれから10年経たずして独立騒動が起き、大混乱の事態に陥りました。今から数年前に代表は亡くなりましたが、「株は分散しては駄目だよ。自分の身を削って社員にお金を渡しても駄目だよ」とおっしゃっていたのが非常に印象的です。つくづく、塾経営は難しいものだと思います。

最終的には「人」が最も重要

今から25〜26年前、私たちの塾は個別指導を始めました。それが生徒や保護者が望んでいる方向だと思ったからです。集団指導の場合は、生徒が増えれば利益も増えますが、個別指導は生徒が増えれば講師も増やさなければならぬことにジレンマがあります。そこで人件費や

