

個別指導塾を運営する際に考えるべき3つのポイント

## 個別指導塾を運営する際に考えるべき3つのポイント

2013年3月修了生

柿崎 純

((株) ワオ・コーポレーション 個別指導 Axis 仙台駅東校 責任者)

私が勤務している会社は、幼児から社会人までを対象としている教育サービス業です。1976年5月に大阪でスタートしました。民間教育の立場から、地方の教育力を底上げしていきたいという思いで、今では全国36都道府県において事業を展開するようになりました。

私が会社において携わっているのは、小学生から高校生までを対象とした個別指導塾部門の教室運営責任者です。個別指導塾では、直接教科指導をするのではなく、非常勤として働いてもらっている大学生が生徒に対して教科指導を行い、私はその大学生に対してどのように生徒に関わっていったらよいかを指導する立場として、仕事に関わっています。また、生徒の保護者に対して、懇談会を実施しますが、その懇談会では学習塾において生徒がどのような様子であるかを報告するとともに、生徒の家庭での学習状況や希望する進路等を把握して情報共有を行っていています。以上が個別指導塾での仕事内容です。

ただ、教室を運営する上では、いわゆる経営的なことにも目をやらなければなりません。個別指導塾を含め、学習塾というところまで誰でも手軽に始めることのできる業種というイメージがあるかと思いますが、実際に始めてみますと、意外と大変であると感じる場合があるようです。そこで、ここでは、個別指導塾を運営するにあたって考えるべきポイントについて3点述べさせていただきます。

まず、個別指導塾を始めるにあたって重要なのは、立地場所です。生徒が通いやすい場所を吟味しなければなりません。生徒が通いやすい場所と言っても、どのような生徒をターゲットにするのか、それは、小学生や中学生をターゲットにするのか、小学生といっても公立小学生なのか、中学受験を考えている小学生なのかなど、集客対象を細かく吟味しなければならないのです。あるいは、ある公立の中学校の生徒をターゲットとするとか、地域の公立トップ高校に進学を希望する生徒をターゲットとするとか、様々な考え方でターゲットを絞る方法があるかと思いますが。このようにして、どの生徒にお客様となっていただくのかを考えてから、立地場所を考える必要があるのです。それから、住宅地に出店するのか、駅前近郊に出店するのか、学校近くに出店するのかを検討しなければなりません。弊社では、近年個別指導塾のフランチャイズ展開に力を入れていています。社員全員がいわゆる全県出校プロジェクトの一員として関わり、最適な校舎を探すように指示されているところです。2016年度中に全国47都道府県に500校出校することを目標として取り組んでいます。その他にも様々な要素を考えなければなりません。立地場所を考える際は以上のことを考えているのです。

次に考えなければならないのは、校舎の広さです。個別指導塾にかかる費用で一番かかるもの

として、地代家賃が挙げられます。地代家賃は毎月かかるものでありますので、いかにして安く抑えられるかが成否のポイントです。住んでいる地域にもよると思いますが、私の知る範囲では、住宅街や学校近辺ですと坪単価1万円程度で、駅前ですと坪単価2万円程度であることが多いようです。ところで、坪単価が分かるのも大事なことでありますが、個別指導塾はどのくらいの広さであれば一番いいのかということを考えなければなりません。

弊社の個別指導塾は、全国に約200校展開していますが、広さは様々であると言えます。本部機能を備えた校舎ですと最低60坪以上、地域に入り込んだ校舎ですと最低15坪以上という具合です。ただ、弊社で標準としている校舎は、受付、個別指導座席、自習専用座席、学習相談空間、休憩場所、トイレを備える場合、約20坪くらいを目安としていることが多いようです。また、肌感覚ではありますが、校舎を一人で運営するには20坪程度の広さの方が生徒の様子を見たり清掃したりする上では丁度良いと言えます。すなわち、校舎内全体を見渡すのに最適な広さが20坪であると言えるのです。

さらに考えなければならないのは、大学生講師の人件費です。ここでは大学生講師の人件費のことを指導者人件費とします。個別指導型の学習塾には、先生1人に対して生徒1人、先生1人に対して生徒2人、先生1人に対して生徒3人以上といった、様々な形式の学習塾が存在します。弊社では先生1人に対して生徒2人の形式を取り入れています。この形式を取り入れている理由は、先生1人に対して生徒1人の場合ですと、生徒への説明にばかり時間がかかってしまい、問題演習をする時間が無くなってしまふことが多くなるからであり、先生1人に対して生徒3人以上の場合ですと、生徒の様子を見る余裕がなくなるとともに生徒への説明する時間が無くなってしまふことが多くなるからです。したがって、先生1人に対して生徒2人の指導形式が、説明と問題演習をバランス良く行うのに最適であると考えているのです。学習指導面での理由を述べていますが、指導形式は指導者人件費の視点からも考えなければなりません。弊社では時給1,200円で大学生に指導にあたってもらっています。また、中学3年生の月謝は、1時間当たり2,850円となっています。これらをもとに、売上における指導者人件費の割合を考えてみたいと思います。先生1人に対して生徒1人の場合の指導者人件費の割合は、 $1,200 \text{円} / 2,850 \text{円} \times 100 = 42.1\%$ であるのに対して、先生1人に対して生徒2人の場合の指導者人件費の割合は、 $1,200 \text{円} / (2,850 \text{円} \times 2) \times 100 = 21.0\%$ となり、おおよそ2倍もの差が生じているのがわかります。当然、生徒3人、4人と増えてくると人件費の割合もどんどん下がってきます。以上のことから、弊社ではいかにして先生1人に対して生徒2人のペアを適切に組むことができるのかを考えて個別指導塾の運営にあたっていることが多いのです。

この他にも、消耗品費や教材費などの様々な費用や指導者研修のことなども考えなければならないのですが、個別指導塾の運営において特に重要なポイントとなる3点に絞って説明してきました。ここでは個別指導塾について述べてきましたが、学習塾を運営するとなると、どうしても生徒の成績のことや保護者への対応のことを考えがちです。確かにこれらのことを考えるのは非常に重要なことです。ただ、それだけ考えるのではなく、経営面のこともしっかり考えなければ

個別指導塾を運営する際に考えるべき3つのポイント

なりません。アントレプレナー専攻ではありますが、SBI大学院大学で経営全般のことを学んだことによって、私は経営面のことも総合的に考えることができるようになりました。特にアカウンティングや事業計画演習で学習したことが役立っています。SBI大学院大学で学んだことを生かして、教育面と経営面をバランス良く考えながら、日々の仕事に取り組んでいきたいと思っています。