

「京大個別指導学院」や「個別指導キャンパス」など近畿圏で160以上の個別指導塾を展開しています。

塾業界は少子化が進む中、大阪では高校入試の学区撤廃など状況が年々変わり、それぞれの塾ではスケールメリットとともに、きめ細かい対応が求められている。弊社も地元大阪の「個別指導の先駆け」として、「日本一の質と規模」と「業界屈指の低価格」の塾を目指しています。

—まっかけは、
中学生の時、下がっていた成績が学習



新教育総合研究会 代表

京大個別指導学院 福盛訓之さん

個別指導の先駆け

塾のおかげで向上し、「楽しい」と感じた成功体験がある。大学生になるとすぐにアルバイトで塾講師を始め、大手塾や個人塾を経験し、在学中の19歳で起業した。当時は3人の生徒からスタートし、

眼を勉強する方法を教えることに転換しました。
—日本の質と規模ですが、
今では近畿圏で約1500人の講師陣が、約8千人の生徒を指導している。

「2学期間で成績が上がらなければ、1カ月分の授業料は無料」という成績保証制度を導入したのも成績を必ず上げることができた自信の裏付けです。
—業界屈指の低価格について。

これまでの経験から「授業料と塾の質は必ずしも比例していない」という思いがある。一般的に個別指導というのは、集団指導より人的コストがかかり、月謝が高くなるケースが多い。弊社では運営経費を最小限にし、週1回の個別指導を8千円程度の月謝で提供して「業界屈指の低価格を実現しつつある」。

—今後の目標
個別指導塾として、日本一成績が伸びる塾であることはもちろん、3年後に250教室、生徒数1万5千人を目指したい。

一日中指導していました。
時間をかけ熱心に指導すればするほど、生徒の成績もグングン伸びていくが、生徒が増えるほど、指導する時間が足りなくなっていた。そこで指導の主

これを可能にしたのは、誰でも高いレベルで、同じように指導できる「独自の指導マニュアル」だ。生徒一人一人の学力を単元ごとにきめ細かく診断、把握する個別指導ならではのシステムと、よ