

質の高い教育で夢をかなえる

発足6年で生徒数10倍、業界トップ級

全国216教室、講師は2200人、生徒数1万人

新教育総合研究会株式会社 福盛 訓之 社長



“教育格差の是正”に全力 授業料は年間35万円に抑える

御社の特徴について、具体的な取り組みとしてお聞かせください。

福盛 個別指導塾では、独自の教材および生1人に対して生徒2、学習カリキュラムの開発3人を指導する個別指導と独自の学習指導法の確立を特徴として、専任講師による個別指導、定期的な低価格の授業を特徴としています。他の平均金額よりは3割程度、当社の方が安い。また、もし1学期内に成績が伸びない場合は、授業料を免除していただき、品質を高く保ちたいと考えております。



成長を続けるためには
感謝・素直・謙虚が必要

成長を続けるためには
感謝・素直・謙虚が必要

現在の、少子化にもかかわらず「個別指導塾」が乱立、学習塾業界は競争が激化、生徒の奪い合いになっている。

個別指導塾大手の新教育総合研究会株式会社(大阪市北区、福盛訓之社長)は1996(平成8)年に設立。偏差値の近い生徒2、3人に講師1人がつき、生徒それぞれの志望校や学力に合わせて丁寧に授業を行う個別指導塾を近畿圏を中心に運営展開している。

福盛社長は「質の高い教育で生徒の夢をバックアップしたい」と熱く語る。

生徒のやる気を引き出し、成績を飛躍的に伸ばす指導ノウハウを確立し、「個別指導キャンパス」ブランドで急成長。わずか6年間で生徒数10倍の業界トップクラスにのぼった。現在、全国216教室、約2200人の講師(アルバイトを含む)を擁し、小学1年生から高校3年生まで約1万人の生徒を受け持っている。

中学受験で小学6年生1人当たりにつき、首都圏の塾だと年間200万円、大阪の進学塾で70~80万円の費用がかかり、教育費に対

する家庭の負担はとても大きい。

同社は「教育格差の是正」実現のため画期的なサービスを提供、授業料は多くの個別指導塾より3割程度安く年間35万円。志望校の合格判定テストや学力診断テストの完全無料を実施して約10年。大阪の場合、合格判定テストは1回約4000円程度で設定している。塾が多い一方、同社はこれを完全に無料で全生徒に実施している。福盛社長は「1年間で当社が負担する学力テストの費用は約6000万円でも大きな負担です。しかし、適切な進路指導や学習指導をするためには精密な検査が必要です。有料で実施していた場合は家計を気にして受験しないご家庭もありました。それではいけないと考え教育格差の是正を経営目標に掲げ、強い信念で完全無料を実施しています」と話す。

業界の風雲児として最も注目を集めている若手経営者である福盛社長に話を聞いた。

会社の発展は人材育成 新規事業参入が成長のカギ

御社の現状について、御社にどのような課題や、今後の展望についてお聞かせください。

福盛 同業他社も経営努力により、保護者にお金を払ってでも塾に通い、思っているような成績が伸びず、大層の可能性があるにもかかわらず、大層の可能性もありません。また、会社は人財の育成と人材の獲得が最も重要だと考えています。会社は人財の育成と人材の獲得が最も重要だと考えています。

御社の現状について、御社にどのような課題や、今後の展望についてお聞かせください。

福盛 同業他社も経営努力により、保護者にお金を払ってでも塾に通い、思っているような成績が伸びず、大層の可能性があるにもかかわらず、大層の可能性もありません。また、会社は人財の育成と人材の獲得が最も重要だと考えています。会社は人財の育成と人材の獲得が最も重要だと考えています。

項目	大手の個別指導塾	新教育総合研究会の個別指導塾
経営方針	「企業規模」の拡大を優先し、「教育の質」は劣る	「教育の質」「企業規模」を同時に追求
講師レベル	アルバイトが多い。人材を育成していない。「生徒指導マニュアル」がない	専任講師が中心。高品質な人材育成を重視している。「生徒指導マニュアル」がある
教材	定額教材。教科制作会社が販売する「互換型」教材を使用	個別指導専用教材。自社で独自に開発された「個別指導専用教材」を使用
授業料	比較的高い。多くの正社員を雇用している。それが結果的に高価格に上乗せされている	比較的低い。コアコアで定価を定め、広範囲に拡販している。授業料もリーズナブル
生徒の成績アップ率	アルバイトが多い。成績アップできない生徒も多い	専任講師が中心。高品質な人材育成を重視している。成績アップ率が高い