# 個別教育フォレストから学べ！

## 口コミで常にキャンセル待ちの人気塾 その秘訣は低価格と面倒見の良さ！

宝塚市の山本駅近くに2年前開塾した個別教育フォレストは、徐々に口コミで生徒を増やし、定員80名を迎えた現在は常にキャンセル待ち。しかし、チラシを打ったのは2年間で3回だけ。では、なぜそれほど人気を集めるのか。その理由は、授業料の安さと生徒一人ひとりのきめ細やかな対応にあるという。代表の安多秀司さんは大学卒業後、大手の個別指導塾に入社し、室長を務め、その後、家庭教師の派遣会社に入社。そこで個別指導塾の事業を立ち上げ、事業責任者として30余りの教室運営にかかわった。その手腕を生かした塾経営の秘訣を取材した。

### 初期投資を抑えて低価格を実現！

阪急山本駅のすぐそば。駅から個別教育フォレストに行くまで2分もかからないというのに、すでにさまざまな塾が乱立している。すぐ目の前には、大手個別指導塾「フリーステップ」がある。この激戦区に後発として開塾することを、安多さんは「集客できるから塾が多いわけで、反対に市場調査の必要もないと思いました」と、何の不安もなかったと言う。

開塾の平成20年7月は5万枚のチラシをまき、30数件の入会。翌年の3月には4万枚、その翌年、つまり今年の3月にも4万枚のチラシをまき、その宣伝効果でともに10数件の入会があった。しかし、現在通塾中の生徒を見ると、チラシは入塾の動機の4割程度、あとの6割程度は口コミだ。現在も口コミで広がった人気は衰えず、入塾のキャンセル待ちが続いている。人気の一番の理由は料金設定。例えば、入会費用は、他塾が1万500円～2万1,000円なのに対し、フォレストは無料。授業料は週1回で、中1、中2が他塾は1万3,125円～1万7,850円なのに対し、なんとフォレストは9,800円と1万円を切る。高1、高2の場合でも、他塾が1万5,225円～2万1,000円なのに対し、フォレストは1万1,800円と、他塾の中1、中2の授業料よりも安い設定だ。だが安多さんは、特に授業料を安くしているという意識はない。

「大手の塾はロイヤリティや初期投資にお金をかけ過ぎて、それが授業料に反映しています。例えば机にしても、大手は特注で10万円ですが、うちは2万円。しかし、2万円といっても、文具メーカーのしっかりしたものなので、これで十分だと思います。その気になれば、経費はいくらでも節減できる。うちが安いのではなく、むしろ適正価格だと思っています。授業料を他塾と差別化できたのが、早期に集客できた要因の一つですね」

代表の安多秀司さんと教室長の森 由佳梨さんは子どもたちの良き相談相手でもある

床のじゅうたんも安多さんが自ら敷いた。壁には人気漫画を拡大した絵や雑誌から切り抜いた写真が飾られ、オシャレな雰囲気を出している。

「塾に行くのが楽しくなるように、カフェをイメージして作りました。居心地のいい空間を作ることを心がけています」とは、若い塾長の安多さんならでは。明るく親しみやすい雰囲気に、授業がなくても自習だけしにくる生徒も多いそうだ。

**●経営のポイント**

個人塾ならではの強みを生かし、机、椅子等は自ら組み立て、床のじゅうたんは自ら敷いた。装飾品は100円ショップを中心に徹底した経費節減を実行。カフェのような居心地の良い空間を作り、生徒が通塾しやすい環境を演出した。

### 面倒見の良さが成績アップに！

人気のもう一つの理由は「子どもが楽しそうに通う」という口コミ。安多さんのモットーは「やめない塾」。そのために教室の雰囲気づくりはもちろん、講師の人柄を重視している。

フォレストの講師は年齢が近く、親しみやすい大学生のアルバイトだが、その採用率は20％未満と厳しい。面接では、「学力や挨拶できるかなど、基本的なことは元より、相手の立場に立って物事を考えられるか、どれだけ気遣いができるか、自己主張し過ぎないかなど、人物を見ます」と安多さん。採用後も2週間の研修が行われ、さらに2ヵ月の試用期間を経て、適性があると判断された場合のみ、本採用となる。

フォレスト（森林）の名前にふさわしい緑が効いた外観

1：2のワンツーマンで、一人ひとりに合わせたオーダーメードカリキュラムでしっかりサポート

同塾では、厳しい基準をクリアした講師と代表の安多さん、教室長の森 由佳梨さんたちが子どもたちの様子をアンテナを張り巡らせて観察し、勉強だけでなく精神面のフォローも行う。

「なんとなく元気がないと思った生徒には、こちらから声をかけ、話を聞いています。生徒が話すことでストレス発散になりますし、塾がそういう場になっているようです。また、生徒の情報を共有するために、保護者によく電話連絡しますよ」

こういったきめの細かいフォローが成績アップにつながり、人気を博している。

一方、高校生向けに映像教材「ベリスタ・アカデミー」を導入している。個別指導と映像個別を組み合わせ、楽しくて飽きない授業を展開し、高校生の集客も確実に行っている。

**●人事のポイント**

講師は、生徒と年の近い大学生を採用。採用の基準はどれだけ相手の立場に立って考えられるか、自分の考え方を一方的に押し付けないかなど、人物重視。

### コンサルティングで個人塾の意識と地位向上を目指す

常にキャンセル待ちがある、人気の個別教育フォレストだが、安多さんは今後、教室を拡大する気持ちはない。

「一人ひとりを完璧にサポートしたいと思っているので、定員80名が見切れる人数だと思っています。なので、これ以上人数を増やし、教室を拡大する気はありません。現在、私は塾経営と同時に、新規に塾を開業したいという方を対象に、コンサルティングも行っています。開業を考えている人の多くは、教えるのは得意だが、経営のことはわからないとか、経営のことはわかっているけど教務ができないなど、両方できる方が少ないです。そういった方々に私が今まで培ってきた経験を生かして、経営や運営、教務のアドバイスをしていきたいですね」

安多さんはコンサルティング業を通して、個人塾全体の意識と地位の向上を目指している。

**個別教育フォレスト**（兵庫県宝塚市）
**代表 安多 秀司** さん

●プロフィール
京都市出身　31歳
近畿大学　生物理工学部　卒業
卒業後、京都、大阪、滋賀等に教室を持つ「成基の個別教育ゴールフリー」に入社。最年少室長として、川西教室で3年間務める。その後、「スタンダード家庭教師サービス」を運営する株式会社スタンダードカンパニーに入社。「個別指導塾スタンダード」の立ち上げに尽力し、事業責任者として教室運営に関わる。平成20年7月、個別教育フォレストを開塾。現在は塾コンサルティングにも携わり、新規開校のプロデュースを行っている。