

## 常設の教室をもたない学習塾



(株)コロボプラネット  
代表取締役

### 西原 申敏

駅前にたくさんの学習塾が並ぶ光景は、都市部では珍しくない。競争は激しいだろうが、子どもの数が多く、集客しやすいのだろう。その反面、学習塾がまったくない地域も存在する。子どもの数が少なく、十分な集客が見込めないからで、そのような地域に住む子どもたちは、学習塾に通いたいと思っても、簡単に通うことができない。

(株)コロボプラネットの西原申敏さんは、あえて子どもの少ない地域を選んで塾を構え、教育の機会を広げている。

#### プロフィール

#### にしはら のぶとし

1985年生まれ。大学を卒業後、企業の新卒採用を支援する会社に就職。営業職に従事しながら、大学や高等専門学校でキャリア支援教育の講師も務める。2013年に退職し、(株)コロボプラネットを設立する。

#### 〈企業概要〉

創業 2013年  
資本金 4,240万円  
従業者数 6人  
事業内容 学習塾の運営  
所在地 福岡県糸島市前原中央  
2-3-23 下川ビル1階  
電話番号 092(332)7775  
U R L <http://blearnch.com>

#### コストを抑えれば 子どもの少ない場所でもよい

——事業内容を教えてください。

福岡県糸島市を拠点にして、県内の14カ所で「ランチ」という学習塾を運営しています。徒歩や自転車で通える範囲に住んでいる小学生から中学生までを主な対象にしています。集団授業ではなく、個別指導を行っており、現在、1教室当たりの生徒数は10人ほどです。

ランチの最大の特徴は、貸し会議室やお寺の一室、自治会の集会所、空き店舗などを、週に2日だけ借りて教室を開いていることです。

——なぜ貸し会議室やお寺なのですか。

ランチは大手の学習塾が出店しない、子どもが少なく、あまり集客が見込めない地域をターゲットにしています。そのような地域に教室を開けば、塾が遠方にしかなく、今まで通うことができなかった人や、遠方の塾まで時間をかけて通っていた人でも、気軽に通塾できるようになります。

しかし、子どもが少ない地域では、大きな売り上げは確保できません。売り上げが少なくても利益が出せるように、常設の教室もたず週に2日だけ物件を借りることで、コストを抑えています。1人の生徒が学習塾に通うのは週に

1、2回のことが多いため、週に2日だけ場所を確保すれば十分です。

また、人件費も抑えられるように、教室の運営をパート従業員1人で行える仕組みをつくりました。ランチでは教室の運営をサポートと呼んでいるパート従業員にお願いしています。サポーターは生徒に教材を配ったり、簡単な質問に答えたりはしますが、講師のように指導はしません。

生徒は、カリキュラムに沿って自ら教材を使って学習を進めます。特徴の違う3種類の教材を用意し、生徒の能力や性格などに合わせてカリキュラムを作成できるようにしています。例えば、能力が高く、集中力がある生徒には、まとめて問題集を解いた後に、解説動画を見る教材を利用します。勉強が苦手だったり、そもそも勉強にあまり集中できなかったりする生徒には、ウェブテスト形式で、1問解くごとに動画で解説を見る教材を活用します。学校のテスト前には、プリント教材を活用し、学校でのテストと同様に紙に印刷した問題を解いて学習を進めてもらいます。

ただ、必要なことを教材だけで理解できるとは限りません。このため、大学の学生寮と契約し、インターネットで学生寮と教室をつないで、わからないことがあればリアルタイムで大学生に自由に質問できるようにしています。

——カリキュラムはサポーターが作成しているのですか。

ランチには、14カ所の教室を統括する本部があります。本部は生徒ごとにカリキュラムを作成し、どの教材をどのように使って進めていくかを決めています。

サポーターは、生徒が申告した学習の進捗状況や理解度を本部に報告します。その報告を基に、進捗が遅れていたり、つまづいている単元があったりする生徒について、その都度、本部がカリキュラムを見直します。以前に比べて急に進捗が悪くなったり、学習の内容をまったく理解できていなかったりするなど、見直しだけで対応しきれない生徒については、本部の従業員が教室まで出張し、生徒と面談します。進捗が遅れている理由や、勉強に打ち込めない理由があるのかなどを確認し、個別にフォローしていきます。

## 教育への思い

——以前から教育に興味があったのですか。

大学3年生のときに、福岡県インターンシップ推進協議会(現・九州インターンシップ推進協議会)の学生スタッフとして、大学1、2年生に向けて、インターンシップに参加してもらうための活動をしていました。活動の一環として

セミナーを開催していましたが、参加しているのは情報に対する感度が高く、ものごとの価値を自ら判断できる学生ばかりでした。そうでない学生は、セミナーの存在に気づきませんし、気づいても自分に必要ないと思って、参加しないのです。

その後、小学校や中学校の「総合学習」の時間のスタッフとしてボランティアをしました。その際、すでに小学生や中学生のときから情報に対する感度に大きな差があることに気づきました。一つの情報からいろいろと考えられる子どもがいる一方、一つ一つ丁寧に教えないと何もできない子どももいるのです。人生をより豊かにするために、情報の感度を向上させる教育を、早い段階で行う必要性を感じ、小学生や中学生を対象とした教育に興味をもつようになったのです。

——それで学習塾を創業しようと思ったのですか。

情報に対する感度を高めるためには、教科学習ではなく、与えられた課題や疑問に思ったことについて、話し合ったり調べたりするアクティブラーニングが有効だと思いました。高校生のときから、いつかは創業したいと思っていましたが、学生のときに創業した知人から、従業員の立場で企業を見

たうえで創業したほうが苦労は少ないとアドバイスを受け、いったん就職することにしました。

就職後も、小学生や中学生に関わるボランティア活動に参加していました。そこで知り合った福岡市や糸島市の保護者に、アクティブラーニングの重要性を説明し意見を聞いてみました。すると、重要性は理解してもらえたものの、アクティブラーニングは教科学習が十分にできている子どもの話ではないか、将来の受験に直結する教科学習のほうが重要だろう、と考える人が多かったのです。

#### ——方針を変えたのですか。

保護者の考えを聞き、学習塾で教科学習の能力を向上させることが先決だと考えました。アクティブラーニングはその後の話だと思ったのです。当初は人口の多い福岡市での創業を考えました。しかし、準備を進めるなかで、すでに多くの学習塾がある福岡市では保護者のニーズは満たされており、集客に苦労するのではないかなと思うようになりました。

一方、わたしの出身地である糸島市は、福岡市から電車で30分ほどの距離にあり、主要な駅の周辺にこそ学習塾がありますが、学習塾がまったくない地域もありました。そのような地域であれば、地域の人に喜ばれますし、競合がな

く集客しやすいのではないかと思います。

### 地域から求められる存在に

——それで糸島市で創業することにしたのですか。学習塾で働いた経験はあったのですか。

学習塾で働いていたことはなく、学習塾運営のノウハウはありませんでした。そこで、大手学習塾のフランチャイズとして創業しようと考え、いくつかの学習塾に相談に行きました。しかし、糸島市の学習塾のない地域に出店しても経営は成り立たないと言われました。子どもが少なく、かつ家庭の教育投資も少ない地域で、学習塾を運営していくうえで最低限必要とされている60人の生徒を確保できないからです。

その話を聞いて、それなら規模に見合ったコストで運営すればよいと考えました。例えば生徒を20人しか集められないのであれば、一般的な学習塾の3分の1のコストで運営するのです。もちろん、1教室当たりの利益は少なくなってしまうので、複数の教室をもつことで補おうと考えました。また、教育投資の少ない地域であるという指摘については、少ないながらもニーズはあって、近隣に学習塾がなく、教育に投資したくてもできないだけだと判断しました。

——それで常設の教室をもたないことにしたのですか。

しかし、週に2日だけ借りられるような物件は簡単には見つかりませんでした。不動産仲介業者をいくつも回りましたが、週に2日だけという条件では、まったく相手にしてもらえなかったのです。

探しはじめて半年ほどたったころ、ようやく商工会の会議室を借りて、初めての教室を開くことができました。たまたま商工会に貸し会議室があることを聞いたからで、まったくの偶然でした。その後も教室を開く場所の確保は難航し、創業から3年ほどは、年に1、2教室ほどのペースでしか教室を増やせませんでした。

しかし、その3年間に教室探しのノウハウを蓄積することができました。商工会の会議室のほかにも商店街の空き店舗、自治会の集会所などに当たれば、貸してもらいやすいことがわかったのです。

——生徒はどのように集めるのですか。

新聞の折り込みチラシを使って募集しています。徒歩や自転車で教室まで通える子どもをターゲットにしているので、チラシを配布するエリアは狭く、費用は安くすみませす。チラシの効果で生徒が少しでも集まれば、そこからは、口コミが増えていきます。今では広

範囲に評判が広まり、教室のない地域の保護者から、ぜひ近所に教室を開いてほしいという要望が出てきたり、市議会議員の方が地域貢献のために、教室を開く場所を紹介してくれたりするほどです。おかげで、ここ1年ほどは月に1カ所ほどのペースで教室は増えています。

### ——今後の抱負を教えてください。

教室数が少なかったころは、開講日ごとにわたし自身が教室に赴いていました。しかし、教室数が増えてくると、一人では運営できなくなり、教室の管理を、サポーターに任せることにしました。サポーターは、勉強を教えるわけではありませんが、教室を一人で運営するという責任があります。そのため、社会経験の豊かな人をお願いするようにしており、現在は、近隣に住む高齢者や親の介護などで地元に戻ってきている人がサポーターになってくれています。

また、カリキュラムなどの生徒の情報については、当初は、紙媒体で管理し、開講日ごとに本部から教室まで運んでいましたが、教室数が増えるにつれて、負担が大きくなってきました。個人情報をきちんと管理しないといけないですし、カリキュラムの作成のため本部でも進捗状況を把握する必要があるため、サポーターの自宅で

保管してもらうわけにはいきません。そこで、名前や学年などの基本的な情報と、出欠やカリキュラム、学習の進捗状況を独自開発したネットワーク上のソフトウェアで管理することにしました。

教室の運営をサポーターに任せ、生徒の情報はソフトウェアで管理する仕組みをつくったことで、サポーターと教室を確保すれば、全国どこでも教室を開くことができる体制を確立できました。

しかし、実際に教室を開く場所を探したり、サポーターを雇ったりするためには、やはり進出先の地域に精通していることが必要です。そこで、これからはランチの進出に協力してくれる地元企業との連携を進めていくつもりです。

当社が、地域ごとの人口と近隣の小学校や中学校に通う子どもの



授業風景

数を基に進出対象となる地域を探したところ、九州に670カ所ほど、全国では3,500カ所ほどあることがわかりました。全国にランチを展開し、学習塾に行きたくても行けない子どもたちに学習機会を提供できればと考えています。

そして、アクティブラーニングについては、プログラミング教室や実験教室などを試して、取り組んでいるところです。学習塾と同じように展開していきたいですね。

## 聞き手から

同社は2017年度に開催された第1回日経ソーシャルビジネスコンテストで地方創生賞を受賞した。全国の子どもの少ない地域に学習塾を開く社会性が評価されてのことである。ただ、創業した当初、西原さんはランチを全国展開しようとは思っていなかった。全国展開を志すようになったのは、創業後まもなく出場したビジネスプランコンテストがきっかけだ。第三者の意見をもらったことで、ランチの価値に初めて気づいたようだ。

事業計画を第三者に見てもらうことは、問題点を指摘され、計画を手直しする手がかりを得られるだけではなく、自分では気づけない事業の価値を知るきっかけにもなる。

(藤原 新平)