

学 習 塾



1. 創業の着眼点

(1) 立地条件

駅周辺や学校近隣の住宅街など学生が多く集まるところが望ましいです。

(2) 人材の確保

経験豊富で教え方のうまい優秀な講師を確保することが重要です。また、学生アルバイトなどの講師の育成の研修体制ができていないかもポイントになります。

(3) セールスポイント

少子化の進展により学習塾間の競争は激しくなっています。開業に際しては「こういった指導方針か」、「どのようなカリキュラムを組んでいるか」等を明確にし他の競合塾との差別化を図る必要があります。

ア 系列

(ア) F C店：大手学習塾の傘下の塾

(イ) 独立店：個人又は法人が独自に経営する塾

イ タイプ

(ア) 進学塾：受験専門の進学を目的とした塾

(イ) 補習塾：学校の授業にあわせて主に予習や復習などの学習指導を行う塾

(ウ) 総合塾：進学塾と補習塾を併設した塾

ウ 講義方法

(ア) 一斉指導型：スクール形式で行う塾

(イ) 個別指導型：1人の教師に対して1～3名の生徒の指導を行う塾

(ウ) IT活用型：「eラーニング」と呼ばれる「インターネット・イントラネット等のネットワークを媒介した学習・研修形態」などITを活用した塾



(4) 事業計画

ア 売上計画：経営者の経験、商圏となる学生数、同業他社の月謝や生徒数を参考に算出することが重要です。

イ 資金計画：家賃、広告費などの運転資金や教室改装の設備資金が必要となります。資金投資効果、自己資金の割合、返済額のバランスがとれているかどうか重要です。

2. 経営指標 (※)

従業者1人当たりの売上高(月間)	839 千円	人件費対売上高比率	51.6 %
売上原価率	7.7 %	諸経費対売上高比率	42.1 %

2012年小企業の経営指標(日本政策金融公庫総合研究所編)

※当経営指標は、日本政策金融公庫の融資先法人企業から抽出したサンプル企業の平均値です。



3. 特定商取引に関する法律について

学習塾の開業に際してとくに必要な資格・条件はなく、手続き等も不要です。ただし、「特定商取引に関する法律」で定める「特定継続的役務」に該当し、継続的役務提供に対して契約内容を示した書面の交付、誇大広告の禁止、契約の解除(クーリング・オフ制度)、中途解約、契約の申込またはその承諾の意思表示の取消しなどの規制があります。この場合の学習塾の定義は、入学試験に備えるためまたは学校教育の補習のための学校(大学および幼稚園を除く。)の児童、生徒または学生を対象とした学力の教授(役務提供事業者の事業所その他の役務提供事業者が当該役務提供のために用意する場所において提供されるものに限る。)を行う者で、契約期間が2ヶ月を超え、かつ、5万円を超える対価を受け取って役務を提供する者をいいます。

※詳細については経済産業局にお問い合わせください。