

学習塾フランチャイズ 研究所

特別編

今後急拡大が見込まれる 武田塾の斬新な運営スタイルとは



昨年武田塾にFC加盟し、1年で7教室にした久保田淳氏

学習塾には様々な形態があるが、授業をしないという独特のスタイルで急激に業績を伸ばしている塾がある。それが武田塾だ。今回はフランチャイズチェーン（FC）展開もおこなっている武田塾の本部、株式会社 A.ver の代表取締役社長 林尚弘氏と、加盟企業である株式会社シー・イー・アイの久保田淳代表に話を聞き、既存の塾がFCに加盟して成功する秘訣を探りたい。

学習の本質を突いた 指導法に共感し即座 に加盟

横浜市青葉区を中心に、青葉セミナーという塾を展開していた久保田氏は、小中

している武田塾を、久保田氏は以前からチェックしており、「あの塾経営者に会える！」と思って話を聞きに行くと、武田塾のコンセプト

売上は倍増し、人件費は半分という驚きの結果に

実際に武田塾のFCに加盟してみて、どのような変化がもたらされたのだろうか。久保田氏はこう語る。

「近隣の塾のなかでも子どもを集めているほうだと自負していましたが、集客力は今までの比ではありませんでした。青葉セミナーの1/10のチラシをまいただけで反響がありましたし、林代表の言う通りにウェブ戦略を展開していくと、どんどん問い合わせが来るようになりました。武田塾を開校して3か月で、青葉セミナーの6校舎

のうち3校舎の売り上げを抜いてしまったのです。さらに、青葉セミナーの顧客単価は2万円台でしたが、武田塾はロイヤルティを差し引いても以前の倍以上の売上になったばかりか、人件費も24%から12%に下がりました。つまり売上は倍になり、人件費は半分以下になるという驚きの結果が出たのです」

そこで久保田氏は、青葉セミナーをすべて武田塾に転換すべく、青葉セミナーの売却交渉に入る。すると早くもその年の12月には買い手が現れ、売却が成立。同社での運営は武田塾のみになった。そして今年に入ってからわずか数ヶ月で校舎は7つになり、13年間運営してきた青葉セミナーの年商を、1年を待たずして凌駕するほどに成長したのだという。



武田塾を創業した林尚弘代表

優れたウェブプロモーションと真心込めた入塾面談

なぜ武田塾にそこまで集客力があるのかというと、先述のように徹底したウェブプロモーションが挙げられる。ブログやツイッター、フェイスブックといったメディアを駆使しながら、受験生に役立つコンテンツを発信していく。例えばブログであれば、受験生が知りたいと思う情報、役立つ情報をひたすらアップする。生徒予備軍となる中学生の保護者へ情報をリーチさせるため、あえて高校紹介の動画もアップするといった念入れよう。

「そういった巧みなウェブプロモーションのノウハウが提供されるのも、FCになるメリットの一つだ」と久保田氏は言う。

そして入塾相

談に来た生徒には、無料でしっかりとした面談もおこなう。驚いたのは、初回の面談では仮に入塾しなくても武田塾のweb情報だけで合格できる方法を伝えるという。入塾しないかもしれない生徒に対しても、効果的な時間割を作って渡すなど、2時間ほどかけてじっくり面談をおこなう。「決して入塾してもらおうための面談ではないのです。たとえ武田塾に来なくても、子どもたちにきちんとした学力を身につけてほしい」。そうした気高い取り組みが逆に信頼を得て、生徒獲得に繋がっているのだ。

教えることに限界を感じた場合は勇気をもって参加を

林氏が運営していた武田塾をFC展開するきっかけとなったのは、塾経営者が集まる勉強会に参加した際に、関東地方で複数の個別指導塾を運営している経営幹部から「のれんわけしてほしい」と言われたから。そこで、FC運営に詳しい人物に相談すると、「まずは身近な人から声をかけてみては？」とアドバイスされた。確かに全く見ず知らずの他人に新た



明るい雰囲気の武田塾 池袋校

な事業として勧めるのは不誠実だと考えた林氏は、言われたように知人から声をかけていった。現在、FCに加盟している企業は複数社あるが、当初展開に協力してもらう過程で、新規で立ち上げた武田塾と、もともとやっていた塾とを併設した場合には思ったように生徒数が増えないことがわかった。そのため、学習塾でも別フロアや別の店舗で武田塾を展開するのはいいが、既存の塾と併設を希望する企業とはFC契約を結ばないことにしている。14年10月時点でFC加盟校は40教室ほどのぼるが、15年春には100校舎を目標とし、



集客力の高い武田塾のウェブサイト

16年度中にはこれを300校舎にする考えだ。加盟金は180万円、ロイヤリティは売上の15%。その他の費用は一切発生しない。

武田塾のFC加盟校として成功するには、「まずは武田塾の勉強法、理念に心から共感してくれることが第一ですね。いくら丁寧に授業をしてもそれだけでは成績は伸びないと感じている先生も多いはず。優れた映像授業を見せるだけでは成績は上がりません。この考えに共感してくれ、既存の仕組みに疑問を持っている方から力を貸していただければ嬉しいですよ」と語る。