

私たちの仕事は、医師や弁護士と同じ

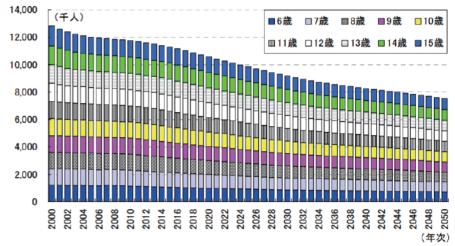
高度な専門知識を有するプロフェッショナルな仕事です



1)学習塾業界動向

●少子化により学齢人口は減少∞□

図1.学齢人口の推移



(資料)国立社会保障・人口問題研究所「中位推計」

図2.個別指導塾市場規模推移

●個別指導塾のシェアは拡大∞∞

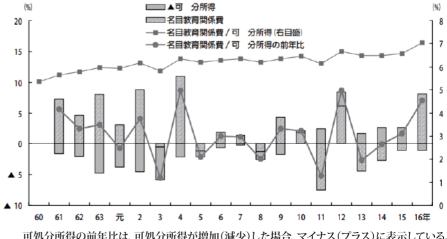


●子供の教育費は年々増加(図3)

学習指導要領改訂で「公立小・中学校の5日制」が導入されて以降「学力の低下」、「公立校離れ」が問題になっており、今まで以上に保護者が教育に力を入れるようになりました。

中学受験率は首都圏では15%にまで上昇するなど中高一貫校人気が高まったことで、受験指導に強みを持つ塾の需要も高まっています。

図3.可分所得に占める教育関係費の割合の推移



可処分所得の前年比は、可処分所得が増加(減少)した場合、マイナス(プラス)に表示している。 資料:「家計調査」(総務省)

01

2) 顧客ターゲット

個別指導

価格競争

•大手個別指導塾

東京個別指導学院、明光義塾、スクールIE、ITTO個別指導学院等

・1対2~1対5の個別指導 ・公立生の補習が中心

- ・地域密着型の中小塾
- ・個人経営の学習塾

○○ゼミナール △△教室 ××塾等

価格競争にならない

•大手中学受験塾

SAPIX、早稲田アカデミー、四谷大塚、日能研等

•大手高校受験塾

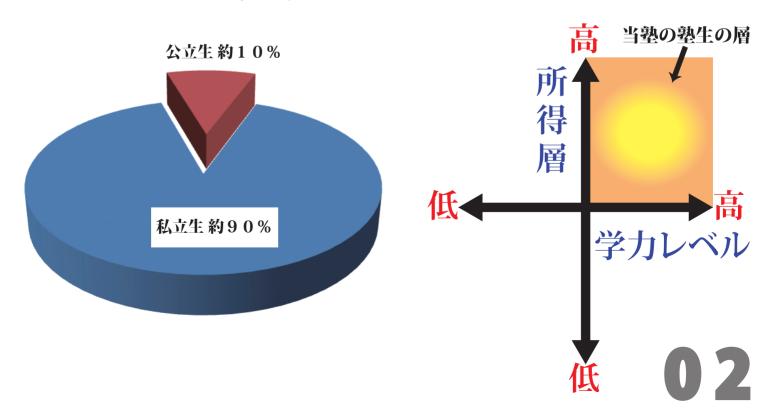
早稲田アカデミー、STEP、湘南ゼミナール、市進等

•大手大学受験塾

東進ハイスクール、河合塾、駿台予備校、鉄緑会等

集団指導

●当塾の塾生比率と層



3)理数個別指導学院の7つの特色



- ①全室ホワイトボード付の完全1対1のみの個別指導
- ②理・数・英に特化した専門性
- ③個別指導塾で圧倒的な進学実績
- ④自習室完備の個別指導塾
- ⑤1つの校舎に社員が複数名
- ⑥営業活動を一切行わない
- (7) 入会待ちの行列が出来る塾で学べる 本物の教育サービスと高待遇の給与システム







4)合格実績

●大学受験

国公立大学等

東京大 東京工業大 防衛医大 千葉大(医) 筑波大 東北大 国際教養大 横浜国立大 東京学芸大 東京農工大 東京外大 他多数

私立大学

慶應義塾大 早稲田大 上智大 東京理科大 立教大 明治大 中央大 青山学院大 学習院大 法政大 関西大 立命館大 同志社大 他多数

私立大学(医学部·獣医学部·薬学部·看護学部)

慶應義塾大 東京慈恵医大 大阪医大 昭和大 東邦大 北里大 東海大 東京医大 杏林大 聖マリ医大 帝京大 愛知医大 埼玉医大 近畿大 岩手医大 麻布大(獣医) 星薬科大 日本赤十字看護大 他多数

●高校受験

慶應義塾 早大本庄 豊島岡女子 立教新座 明大明治 明大中野 ICU高 学習院 青山学院 中大杉並 法政第二 法政国際 川和他多数

●中学受験

男子校

開成 聖光学院 栄光学園 麻布 駒場東邦 慶應普通部 早稲田 浅野 サレジオ学院 都市大付属 世田谷学園 攻玉社 鎌倉学園他多数

女子校

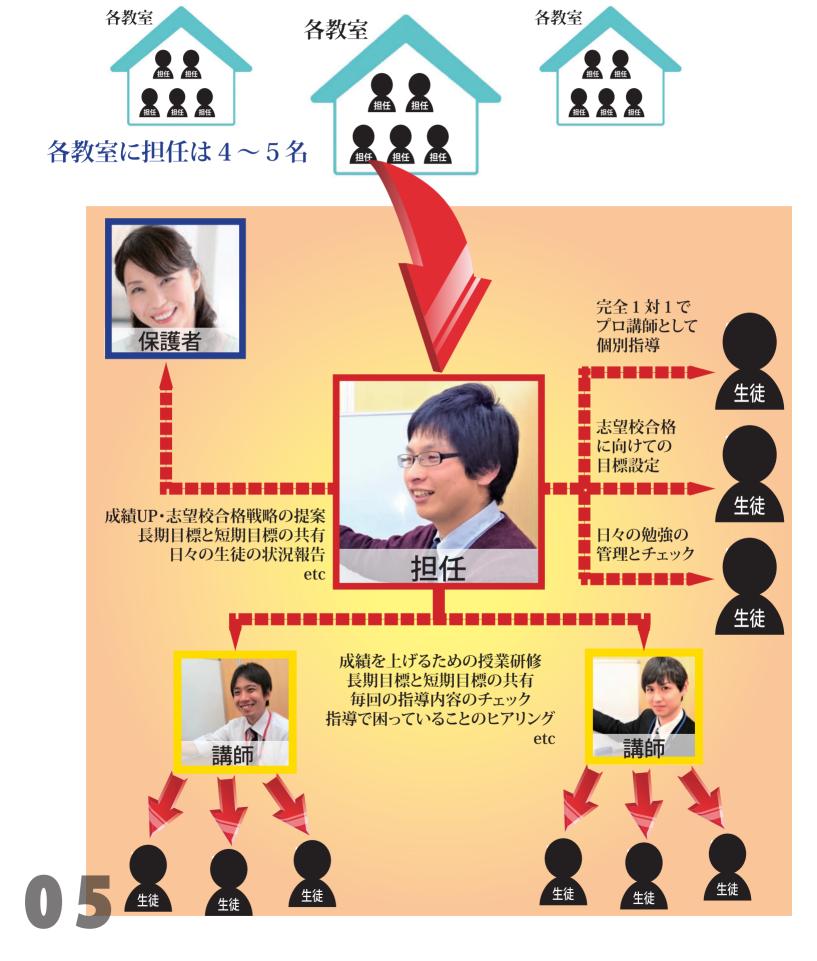
桜蔭 女子学院 豊島岡女子 洗足学園 フェリス女学院 鷗友学園 頌栄女子 白百合学園 学習院女子 立教女学院 横浜雙葉 他多数

共学校

渋谷幕張 慶應中等部 慶應湘南藤沢 渋谷教育渋谷 西大和学園 広尾学園(医サイ・インター) 愛光 栄東(東大) 青山学院 明大明治 農大一 学芸大附属世田谷 中央大横浜 法政第二 三田国際 神大附属 等多数

5) 当塾のシステム

当塾の仕事は、全て担任を中心に動いています。 生徒の成績UP・志望校合格の最高指導責任者は担任なのです。



6)企業理念

昨今の個別指導塾は、多くは営業活動が中心となり、塾としての本質を忘れ顧客の信頼を失いつつあります。

「また勧誘の電話があった」 「ポストが塾のチラシでいっぱい」 「体験に行ったら言葉巧みに入会させられそうで心配」などの声をよく聞くようになりました。

本来、塾の先生は生徒の成績を上げることだけに特化した専門職であり、医師や弁護士と同じような高度な専門知識を有するスペシャリストだと考えます。

飲食店では、良い店は予約でいっぱいになりますし、そのサービスを受けるために行列が出来ます。

ではなぜ、塾ではこのような状態にならないのでしょうか・・・

良い先生のもとには、営業活動をしなくても口コミで評判を聞きつけて生徒は集まるものです。

そこで、私たちは、

「営業活動は一切せずに行列の出来る評判の塾を作りたい」「生徒の成績アップにとことん拘る本物の塾を作りたい」

こんな理念のもと、横浜市青葉区に一校舎目を立ち上げました。

生徒の成績を上げるためには厳しさも必要です。生徒がやるべきことをやらなければ成績は上がりません。

ただ、厳しさは時として横柄な態度になりがちです。 いくら良い先生でも、横柄な態度をとっていたら顧客はすぐに離れてしまいます。

私たちに必要なのは、

「塾として成績を上げるために妥協しない」 「私たちはサービス業である」

という2つの考えに基づいて行動することです。

それを忘れず、当塾の社員、講師一同は生徒の成績アップに拘り続ける塾を作り続けていきます。



