



パッション トーク セッション

VOL.7

ネクシィーズ 近藤太香巳社長 × エデュケーション・ネットワークス 石田信夫社長

FC募集開始から5年で280教室を展開 拡大から集中へのフェーズ切り替えが課題

19歳で起業。自らの直観と情熱を武器に、37歳にして東証一部上場を果たしたネクシィーズの近藤太香巳社長。誰もがうらやむ成功を手にするまでは、多くの失敗や挫折を経験してきたという。そんな波瀾万丈のその歩みに秘められた多くのヒントを、次代を担う若い起業家たちに伝えるべく始まった同連載。7回目となる今回のゲストは、学習塾「個別指導のセルモ」をフランチャイズ展開しているエデュケーション・ネットワークス（大阪府大阪市）の石田信夫社長だ。

近藤 石田社長はパッションリーダーズの支部、「OSAKA Branch」の立ち上げにもご協力をいただいています。また経営者としてのキャリアも長い方ですので、今日もお会いできるのを楽しみにしていました。eラーニングシステムを利用した、パソコンでの個別学習塾「セルモ」をフランチャイズ展開されているとのことですね。

石田 パソコンにeラーニングシステムを導入して、出題や回答、解説のあとに、個人の理解レベルに合わせた出題までをシステム上で完結させることができる仕組みです。生徒一人一人に合わせて学習の深度が変えられることが特徴となります。また教室運営の面からも、パソコンでの学習は一人で運営をすることが可能なのです。

近藤 すでに280教室が開校しているとお聞きしましたが、フランチャイズ展開を始められてからどれくらいになるのですか？

石田 加盟店募集を開始してから5年ほどになります。この加盟ペーシスは、同業他社でも過去に匹敵するところはないのではと自負しています。昨年は85名、一昨年は160名が加盟しました。

近藤 eラーニングシステムは、一人ひとりに合ったペースで学習できるということが長所ですね。教室型でeラーニングを導入している塾はほかにもあるのですか？

石田 当社と同様の塾はほかにもありますがそのなかでも当社が伸びているのは、検定済み教科書に準じた「教科書準拠」の問題を提供できていることが大きいです。

学校でいい成績を取れないという生徒が勉強を嫌いになる主な理由は、「つまづきを見逃してわからないままにしていること」や「勉強の仕方が分からない」ということです。テストで特に出題されやすい部分は決まっています。この根幹になる部分を徹底的に学習することで、まずは学校のテストで点数が取れるようになることに注力しています。

近藤 なるほど。たとえるなら、運転免許センターの近くにある講習所ですね。テストに出る問題をくり返し集中して解く事で効率よく理解し、生徒も点数を上げることができるようになります。

280教室到達で見た課題
求められるオーナー教育

石田 さらに、セルモの教室は10坪からの少スペースから開校できることもあり、多くの方から支持を受けました。先にお話しした通り、これまでは加盟者数も順調に伸びていったのですが、開校後のシミュレートが不十分で、採算が合わなくなってしまう教室が出てきました。実

際に閉校してしまった教室もあります。教室運営がうまくいかなかった原因として、上から目線で子供に接してしまうような、「教育する」ということを理解していないオーナーを生み出してしまったことも理由の一つです。前職でサラリーマンとしてエリートコースを歩んできた人ほど、運営を失敗してしまう傾向が強いようです。

近藤 そういった方はサービス業を経験されていないからなのでしょうね。

石田 私もそう思います。そこで加盟される方に「ある程度の投資が可能で、かつ志の高い人」という加盟条件を設けました。教育に対して高い志を持つ、そんな「良い先生」に複数教室を持つてもらいたいという考えからです。しかしなかなか加盟に結びつかず、最近では加盟数が伸び悩んでいます。

近藤 280教室を開校し、「拡大」された今は「集中」をする時なのだと思います。ある程度拡大したら、集中をしないといけないと事業としてバランスが取れないと思います。今は「集中」して、オーナーを教育する仕組みを完成させることに力を入れるべきです。力をかける比率で言うと「集中」7割、「拡大」3割程度のバランスが良いのではないのでしょうか。すでに加盟されている方には、ノウハウを浸透させて管理体制を構築することがこれに当てはまりますね。フランチャイズとしてのシステムはすでに完成しているでしょうし、ここでの「集中」は塾運営に対するオーナー教育のスキームを作り上げることです。運営がうまくいっていない教室があるということは、運

営に関するノウハウがオーナーにまだ浸透していないのではないのでしょうか。オーナーによっては、「運営資金もない」「運営の方法も熟知していない」という負の連鎖ができてしまっていることも考えられます。

石田 「集中」しオーナー教育を確立させることで、加盟条件のハードルを下げられれば結果的に教室数の「拡大」にもつながりますね。

近藤 私も代理店やフランチャイザーをした経験がありますが、その中で気付いたことは、これらのシステムは「商売を知らない人に商売を教える」ものであるということです。商品はパッケージで販売していくことができますが、フランチャイズビジネスの場合は教育プログラムを組み、オーナーの教育を継続していくかなければなりません。加盟者はお客様でもありますが、加盟される段階で見極める必要があるのではないのでしょうか。

石田 開校後も、オーナーに運営指導をするスーパーバイザー体制の体系化と合わせて、OJTやオーナー研修も積極的にを行い、オーナー教育を強化していきたいです。また本部でも、新たな仕掛けを考えたいです。地方にエリア本部を設けることも検討しており、その一つが法人オーナーの方による複数店舗展開です。

近藤 現在は個人オーナーの加盟が多いのです。法人オーナーでも、新規事業をきっかけに事業のシフトチェンジをしていく事例は多いので、良いと思います。そのためのアプローチとして、B to BとB to Cは大差ありません。B to Bの経験はなくても、B to Cの販売ができるな



らばB to Bもできるはず。個人のオーナー向けに商品がパッケージ化されているのはB to Cで、逆に石田社長が考えられている法人向けはB to Bです。この場合は今までは異なり、現行のフランチャイズパッケージを加盟者の要望に合わせてオーダーメイドすることも必要になってくるでしょうね。

石田 運営システムですが、「空白地域」に、どうアプローチをするかも悩みの種になっています。埼玉県を皮切りに都内でブレイクしたこともあって、現在では全国にある「セルモ」教室の47%が関東地域となっていますし、関東地区での資料請求や問い合わせは今でも多いです。その一方で東北、九州などの地方では、加盟希望どころか資料請求でさえ非常に少ない。



(次頁に続く)

