

サクセスから学べ！

「拡大より充実」を宣言し、 クオリティアップする空席待ちの人気塾

2003年に生徒数14人からスタートした個別指導専門の「学習教室サクセス」。2年後には満席となり、その後も空席待ちの状態が続く。「生徒が自慢できる塾でありたい」と塾長の岩田英証さん。規模拡大より充実を優先させ、塾としてのクオリティーを高めてきた。生徒や保護者への配慮が行き届いた教室運営が、着実に支持を広めている。

快適な学習空間をデザイン

明るく広々とした室内に個別指導専用のブース15席がゆったりと配置されている。部屋の反対側には10人以上が座れる自習用スペース。所々に置かれた観葉植物やキュー・ブックショウが、くつろげる雰囲気を醸し出している。「ゆったりと落ち着いた学習環境」をコンセプトに、塾長の岩田さんがデザインをした。

サクセスの指導スタイルは、講

師と生徒が1対3の個別指導。小学校4年生から高校3年生までを対象としている。生徒数はおよそ100人。これが受け入れ限度だ。

- 経営と運営のポイント
- ① 規模の拡大より、内容の充実を優先させる。
- ② そのひとつとして、ゆったりと落ち着いた学習環境を提供する。

口コミで生徒数が急増

岩田さんの実家は浄土真宗の寺院。その本堂で母親が塾を開いていたことから、「塾の仕事はおもしろそうだ」と思った。

しかし、塾経営をビジネスとして成功させたいと考え、大学院を卒業後は大手学習塾に就職。3年後に退職し、独立した。当初の教室は、現在地から少し離れた古いビルの一室だった。

満を持して開塾したものの、集

まつた生徒はわずか14人。中には、いわゆるヤンキーばかり生徒たちも交じっていた。その状態が3ヵ月



学習教室サクセス（兵庫県伊丹市）
塾長 岩田 英証さん

●プロフィール
1975年生まれ。33歳。
龍谷大学文学部真宗学科卒業。浄土真宗本願寺派、浄福寺副住職。3年間のラリーマン生活の後、僧侶として活動しつつ、小中高生を対象とした学習塾、「学習教室サクセス」を主宰。地域の名物となった朝6時半からの「早朝特訓」や全科目の指導、また僧侶としての法務、子育てなどをフル回転でこなす。



サクセスの文字が目立っている教室

セミナーレポート

万全の定期テスト対策で成績アップ

地域密着型の塾として、サクセスでは成績を上げることを最重要



中学3年の夏合宿は、お寺で泊二日。講師の話を聞き入る生徒たち

くと、別の要因も見えてくる。開塾から2ヶ月ほど経った8月末、岩田さんは、中3男子3人が学校の夏休みの宿題に手をつけていないことを知り、愕然とする。内申点への影響を考えると、何とかしなければならない。そこで保護者の了解を得て、3人を塾から帰さないことにした。徹夜で宿題をやらせるのだ。しかし、そうは言つても、おとなしく従うような生徒たちではない。反発し抵抗する彼らをねじ伏せ、2日間かけて宿題を終わらせた。

「子どもを預かった以上は、きちんとやらせなきゃいけない」。岩田さんは子どもに迎合しない。ちなみに、その3人は今でもよく遊びに来るという。

●指導のポイント

①生徒と真正面から向き合い、指導すべきところでは一步も引かない。

地域で求められる存在へ

岩田さんは他塾に負けないものとして、10人の優秀な講師陣を挙げる。全員現役の大学生で、半数近くは卒塾生だ。採用条件は、学力だけではない。それぞれが夢に向かって努力していること。「教え方が上手でも、生徒がやる気にならなければ成果は上がらない。夢を語れる人間が生徒の心を動かしてくれる」というテーマで語勉強するのか」というテーマで語勉強するのか」というテーマで語

③吉備システム導入で労力を軽減する。

②給与システムをオーブンにする。

③ホームページを充実させて集客アップを図る。

課題と位置づけている。定期テストの1週間前になると、朝6時半から8時までの早朝特訓が始まる。生徒には、各校のテスト範囲に合わせたオリジナルプリント集を配付し、テスト当日は予想問題や過去問の演習で仕上げる。

このオリジナルプリント集が「頼りになる」と大好評だ。5教科それぞれにポイントとなる例題を絞り込み、効率よく勉強できるよう工夫されている。開塾当初から岩田さんが手作りしてきた。しかし、塾生が増えて、中学校が何校にもなってくると、テスト範囲も教科書も異なり、作業量が膨大になる。そこで2年前に吉備システム導入で労力を軽減する。

●運営と指導のポイント

①定期テスト対策に重点を置く。

②テスト勉強用のオリジナルプリント集を配付。

③吉備システム導入で労力を軽減する。

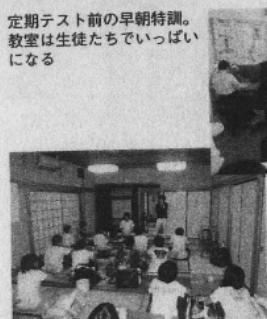
現在の集客方法は「口コミとホームページ。どちらもお客様のほうからサクセスを探して来てくれる。サクセスの「充実」とは、求められる存在へと、自塾の価値を高めていくことに他ならない。

●運営と経営のポイント

①生徒のモチベーションをアップさせることができる講師を採用する。

②ホームページを充実させて集客アップを図る。

③ホームページを充実させて集客アップを図る。



定期テスト前の早朝特訓。教室は生徒たちでいっぱいになる