

七十七ビジネス大賞受賞

第25回(2022年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社仙台進学プラザ

代表取締役 阿部 孝治 氏



会社概要

住 所：仙台市若林区土樋104
設 立：1987年（創業1985年）
資 本 金：50百万円
事業内容：学習塾・予備校
従業員数：948名
電 話：022（217）7031
U R L：https://shin-pla.co.jp/

「小中高一貫教育」を柱とする総合学習塾として、あらゆる層の学ぶ意欲に応え、地域の学力水準向上に貢献、東北No.1の規模を有する業界のリーダー企業

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社仙台進学プラザを訪ねました。当社は宮城県を中心に学習塾・予備校を展開。「一人ひとりにとことんの『めんどろみ主義』」を経営理念とし、集団指導・個別指導・両者のハイブリッド型など様々な指導形態により、生徒の学年・学力・学習スタイルなどあらゆる学力層に対応することができる「総合学習塾」を強みとしています。宮城県を中心に東北4県に展開し東北No.1の規模を有するほか、関連会社を含めた「進学プラザグループ」は、12都道県に296教室、生徒数約26,000人の規模を有しています。当社の阿部社長に、事業内容や創業経緯等についてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞はどのようなきっかけで応募されましたか、また受賞されたご感想をお願いします。

七十七銀行名掛丁支店の方から、応募してみてもどうかと、紹介されたことがきっかけです。当社は周りからどのように見られているのかということを知ることができる良い機会になると考え、応募しました。

感想としては「非常にありがたいな。」という言葉に尽きます。当社はこれまでも何回かこの賞に応募してきました。そのような中で、どういった部分を評価して頂いたのか、気になっているところです。周りの方からも「どういったところが評価されたのか。」とたくさん聞かれました。「七十七ビジネス大賞」というものがあることは知られているものの、どういった点が大賞として評価されるのかについては、あまり知られていないのだなという印象でした。



本社入居ビル

とにかく何でもやってみる、続ける

——御社の事業内容について教えてください。

小学生・中学生・高校生を対象とした学習塾がメインです。4年前から、0～5歳児を対象とした保育園事業も開始しました。今年の4月からは認定こども園への移行を予定しています。また、昨年7月からビルメンテナンス事業にも進出しました。ビルメンテナンスは、景気動向に左右されずに今後も必要とされる事業だと思っていますが、ビジネスとしてはまだ上手くいくかどうか分からない状況です。さらに、少子高齢化の影響で介護の需要が高まっていくことを想定して、介護事業への参入も考えています。



ぶらざ保育園長町

私たちはどれか一つの事業にこだわっているわけではなく、むしろ可能性があるものには積極的に挑戦していかなくてはいけないと考えています。震災

やコロナのような問題は今後もたくさん起こりうるでしょう。その際に、一つの柱で走り続けるのは非常に難しく、色々なことに対応できる力が求められます。今までのように人口がどんどん増えているなら学習塾としての事業展開だけでいいと思いますが、そうはいきません。「ゆりかごから墓場まで。」ではありませんが、子供の頃から預かっていた人と最後まで何らかの形でずっと繋がっていけるような仕事をするのが私の理想です。

——御社の創業経緯についてお聞かせください。

当社はちょうど日本がバブルに突入した頃に創業しました。もともと勤めていた会社を辞めて、本当は飲食業を始めたいと思っていました。しかし当時は事業資金が全くなく、資金を集めようにも今のようない創業支援の制度などありません。「将来儲かる。」とか、「できないことをできるようにしたい。」といった思いがあったわけではなく、資金をかけないでできる仕事を探し、始めたのが家庭教師でした。

私はそれまで学習塾に勤めたことすら無かったため、この仕事を長く続けようとは思っていませんでした。全然知らない土地の方がやりやすいと思い、まずは塩竈で始めることにしたのです。場所を借りる資金も無いので、一軒一軒訪問して教えていました。するとそれを知った地域の方が、集会場を貸してくれ、その後、集会場だと大変だからとご父兄が別の場所を貸してくれました。これが当社の始まりです。

しかし、実際に子供に勉強を教えてみるとできる子ばかりではないことが分かりました。当時は、進学塾ではなかったため、勉強のできる子が自発的に集まってくることもあまりなかったですし、荒れている学校が何か所かあったため、塩竈も例外ではありませんでした。そういった子供たちを相手にしており、なかなか学費は入らず、誰かが支援してくれることもなかったため、「将来すごいビジネスになる。」とか「教育をやっている楽しい。」とも思っていませんでした。とりあえず、しばらくこのビジネスをやらざるを得ない状況だったのです。



集団授業の様子

小中高一貫教育を柱とする事業戦略

——小学生から高校生までも指導するための戦略について教えてください。

「小中高一貫教育」というものを行っています。これは、ある高校の先生から「進学プラザから来た生徒は高校に入ってから伸びない。」と言われたことがきっかけで始めた戦略でした。当社はその頃、生徒が目指す高校に入学することを目的としており、入学試験を上位で通過する必要まではないと考え指導していました。英語や数学が少しできなくても、理科や社会で満点を取らせようとしていたのです。しかしそれは子供に「自分は勉強しなくてもできる。」と勘違いさせることに繋がり、勉強しなくなっていました。その後の進学を考えると、旧帝国大学に入れるのは、県内のトップ校でも上位2割くらいです。つまりこういった大学を目指すには高校に入学する時から上位の2割以内、もっと言うと中学校では学年トップでなければいけません。中学校で学年のトップになるためには小学生のうちから勉強していないといけないということです。極端なことを言えば、例えば中学受験を落ちたとしても、勉強していた子は他の中学校に入学した時点から学年トップを狙えます。それを維持し続ければ高校では県内トップ校に入学することもできます。本当の勝負は大学受験なので、問題は中学受験を落ちた子が、合格した子たちと同じように勉強できるかどうかです。そのためには小学生という早い段階から指導して、入口と出口を押さえる事が必要になってきます。出口というのは大学合格です。

当社は、大学合格の実績を出している大手予備校と同じくらい、現役合格率が高いと思います。それは入口と出口をしっかり押さえている「小中高一貫教育」だからこそできていることです。

小学校5年生から塾に通い始めて、公立中高一貫校に入学してから、大学に合格するまでには、8年かかります。仙台市内の開校して間もない一貫校では、いわゆる難関大学合格者の結果がしばらく出ないため、途中で倍率が下がってしまうこともありました。私たちは上手くいく確信がなかったものの、「小中高一貫教育」に取り組み続け、最近やっと一貫校でも難関大学に合格するなどの実績が上がりはじめました。システム的に勉強できるようにするためには、時間がかかります。ましてや少子化が進んでおり、他の塾で簡単に真似できない、違う土俵を造らなければならない状況にもあるため、この戦略を柱としてきました。



授業を行う教室

——この戦略はなぜ、他社で行われていなかったのだとお考えですか。

まず時間とお金がかかるということが一つです。この戦略を始めた当時はまだ、生徒がいなくなっているわけではなかったもので、余計なことをしなくてもいいのではないかとも思っていました。しかし近年は生徒がどんどん減少しています。そのため、結果として当社はこの戦略が奏功しました。他県にある校舎でも同じように結果が出ています。「今後生き残るにはこの道しかない。」とっていて、当時の資金のほとんどをこの戦略にかけていました。生徒が3、4人しかいない時でも先生1人つけて教えていたのです。本当に苦しくなった時そんなことはできないと思います。当社含め、学習塾業界は現在とても厳しい状況です。この状況であと8年後に結果が出る仕事があったとしても、基盤がないため経済力がついていかず、新しいことに挑戦するには無理があります。

ですが、やってみないとわからないことが10個

ある時、1、2個はあたる事があるかもしれません。それは今ならできるかもしれませんが、あと5年後はもっと厳しい状況になっているかもしれず、できるかどうかわかりません。だからこそやれることをやれるうちにやっておこうと思っています。また、他ではやっていない事なので面白そうでもあります。やってみないと結果はわかりませんが、大変な状況に陥った時こそ打って出ようという思いです。

——四谷大塚と提携し始めた当時のことをお聞かせください。

四谷大塚というのはいわゆるフランチャイズのようなものですが、当社はフランチャイズ料を支払っているわけではなく、教材を仕入れています。四谷大塚の全国統一小学生テストを始めたのは今から14年程前になります。ちょうど市内に公立中高一貫校ができる1年前のことでした。仙台で中学受験といってもあまり人気がありませんでしたが、中高一貫校の設置が決まった時、当社は生き残るために何としてもこの学校を一番にするしかないと考えていました。

四谷大塚と提携する前までは、中学受験なんてあまりないし、対策は必要ないと思っていました。しかし実際に始めた年から、宮城県の方だけでなく、青森県や岩手県などから新幹線を通ってくる方がいました。当社が始めるまで、四谷大塚という全国ブランドの教材を使用しているところが東北地方にはなく、本格的に受験をさせるためにわざわざ東京まで子供を通わせていた人たちがいたのです。そういった人たちが集まってきて、何十人、何百人というわけではありませんでしたが、ビジネスにはなると感じました。



小学生模試の様子

ただ、塾に通っている子供を見ているとすごくかわいそうにもなります。四谷大塚は本格的にやると一日4時間くらい勉強しないと間に合いません。それくらい宿題の量が多いのです。涙を流す子や挫折する子もいます。しかし、これくらいやるからこそ中学受験は合格しますし、落ちても中学校に入ってから一貫校と同じくらい勉強するので、難関大学に合格する子も多くいます。

ここで辞められないという気持ち

——事業を行うにあたり苦勞されたことはありますか。

やはり苦勞したのは資金です。学習塾は勉強ができる子を集めるのがセオリーでしたが、当社は後発ということもあり、学力に関係なく生徒を集めていました。そのため、塾に通うのは勉強ができる子ばかりではありませんし、塾に集まってくる子はすでに塾に通っている子の友達など、同じレベルの学力の子がほとんどでした。勉強が苦手な子は、教えるのに時間も手間もかかります。だからと言って、勉強が得意な子より倍のお金をもらうわけにもいきません。中学3年生でアルファベットを書けない子や四則演算ができない子、文章題ができない子などできない分野も様々です。夜遅くまで一生懸命教えていましたが、思うようにいかずこの時間が永遠に続きそうな気さえしていました。ここまでしても創業3、4年目で、サラリーマン時代の給料には戻らず焦りを感じていました。そんな時に当時上場している学習塾が東京から東北へ進出してきたのです。その学習塾には当社の向かい側に教室を作られたり、社員全員に「給料を倍出す。」と言って引き抜こうとされたりしました。そんなことがあり、すごく望みがあったわけではありませんでしたが、「ここで辞められない。頑張るしかない。」という気持ちだけでやっていました。

塾は学校と違い、だめだと思われたら次の日は来てもらえません。そうすると受講料も入りません。そのため、休むと生徒が次の日から来なくなるような気がしていました。だからこそ365日休まず、夜遅くまでやって、やれることは限られていますが、夏休みなどは海水浴に連れて行くなど、工夫を凝らしながらやっていました。

また、設立当初に当社が目指していたのは、塾ということもあり、楽しくて従業員が辞めない会社でした。しかし、創業から7、8年たってこれではど

うにもならないなと思い、会社のモデルを大きく変えました。昔自分の勤めていた会社で嫌だと思っていた「数字を追いかける」などの営業的な要素も入れたスタイルにしたのです。

さらに、生徒に来てもらうために、教室も綺麗な建物にしなければと思いました。しかしその頃は1990年代前半のバブル崩壊直後で、資金力がなく、銀行からも借りられない状況でした。そこで、目を付けたのが当時チェーン展開していた学習塾です。教室はみんな綺麗で、副業として塾を運営していた方が多くいました。こんな教室があったらいいなと、前から思っていたため、当時その塾のひとつを運営していた会社に教室を貸してほしいと頼みました。その会社は教育に関わりたいたいということで、本業と関係のない学習塾を行っていたのですが、とても大変そうでした。頼みに行った時は断られてしまったものの、1年後に「私たちではできないのでやってくれ。」と電話を頂き、これを機に仙台で学習塾を本格的に始めることになったのです。

全国学力テストをすると、小学校以前は全国平等にできる子がいることが分かりました。しかし小学校高学年になると首都圏など、ずば抜けて頭のいい地域が出てきます。この違いは、トレーニングと経済力の差です。塾に通わせるとなると、それなりに学費がかかります。東京では中学受験をするために年間100~300万円かかると言われています。東北地方では徐々に定員割れする学校が増えてきて、塾に行かなくても合格できるようになったため、生徒も減少していきました。そこで当社は対象を所得の高い層にシフトしたり、関東圏に進出したりしていったのです。

——御社はどのような理念に基づいて事業を行っているのでしょうか。

経営理念は「めんどろみ主義」ですが、当初からこの理念を目標にしてきたわけではありません。先ほどもありました通り、当社には初めから勉強のできる子ばかり集まってきたわけではありませんでした。そういった子たちを教えるために一生懸命やった結果、めんどろみ主義になったのです。勉強の不得意な子を教えるには他の塾の2、3倍時間をかけないと難しいですが、それだけの時間を教えるためには体力的にも限界があります。そのため不得意な子に特化して、ある程度のお金を払っていただくという個別指導を本格的に始めました。やはり集団指

導は10~15人に教える中で、授業について来られない子が必ず2~3人います。学校はそれでも気にせず授業を進めますが、塾は授業料をもらっている手前、そうはいきません。しかしついて来られない子中心の授業をするわけにもいかないのです。みんなやればできるようになると思っていました。それには個人差があります。勉強に向いていない子がいるため、普通の子の3、4倍頑張らないと普通の子に追いつけないし、そこまで頑張れない子もいるということに気付きました。そして切り口を変えていく必要があると感じたのです。変わらなければ「勉強に向いてない子にも一生懸命教えていて、いい塾だね。」と言われて終わりです。当社がやっていることは世界を相手にしているわけではなく、ただ自転車道で10~15分圏内に住んでいる子の成績を上げることです。そうすれば新しい生徒は必ず来ます。そういう意味で一生懸命面倒を見ないとだめだと思っています。もともとこの理念や理想があったわけではなく、来ている生徒に接しているうちに自然とそういう社風が根付いていきました。



個別指導の様子

東北No.1を誇る強みは人材

——御社の強みを教えてください。また、強みを持ち続けるためにどのような取組みをされていますか。

当社の強みは人材です。主観的に見て、いい生徒も社員もたくさんいます。

いい社員を雇いたくても、面接をただけでは分かりません。社員の育成は教育だけでは補えない部分もあるので難しさがあります。そのため極力当社に合った人材を面接で見極められることが大切です。例えば理系の大学院出身であったり、宮城出身

ではなかったりする方が、入社を希望する場合があります。面接の時は「社会貢献のために。」「仙台の緑が好きです。」と話していましたが、志望した動機を深く聞くと、「配偶者の勤務先が仙台だから仙台で働きたい。」など、別の理由があるわけです。必ずしもその人の素質だけが重要なのではなく、取り巻く環境も把握できるよう心掛けています。当社の場合、仕事が夜遅くなることもあるため家族からの協力も必要になります。家族が塾講師の仕事に反対している場合は、長く勤めていただくことは難しいでしょう。そういうことも含めて一人一人の生い立ちや家族関係についてきちんと話を聞くようにしています。またいい人材を集めるために、まずいい会社を作らなくてはいけないと考えています。内定を出した後、1年間は毎月1泊2日で研修を行っていました。そうすることでお互い、当社に向いているかどうか少しずつ見えてきます。その方が向いていなかった場合、雇われる側は早く次の転職先を探せませし、雇う側は他の人を募集できます。1年間も毎月やっているとなんと向き不向きもわかりますし、同期同士の交流で入社前に分かってくることもあります。



入社式の様子

さらに私や総務部長は、賞与や昇給の時期に社員と面談を行って話を聞いたりします。給料をもらう側と払う側では抱えている不満も違います。そのギャップを埋めることはできませんが、少しでも縮めるために理由を説明したりしていました。何人も面談すると疲れも出てきますし、大変な面もありますが、そういうタイミングでしっかり話を聞いてちょっとした変化に気付けなければ、生徒もそうですが、社員も辞めてしまったりします。社員が多く

なってしまったため、今は私たちが全員と面談することはできませんが、所属部長にお願いして一人一人フィードバックをしてもらっています。

——会社経営で大切だと思うことについて教えてください。

先ほどから申し上げているとおり、人だと思いません。加えて、なるべく人と違うことをすることではないでしょうか。やる限りは、ずば抜けていかなければなりません。そうするとやはり人と同じことをしても差はつかないので、極端に言うと、私はみんなが進む方向にはいかないと決めています。自分が五分五分で上手くいこうと思う事は、客観的に見ると7：3で上手くいかないかもしれません。それでもやらないで後悔するくらいならやった方がいいと思っています。

——会社経営を担う方にアドバイスがありましたらお聞かせください。

謙虚になることが大事だと思います。どうしても上手くいっていると驕りの心が出てきてしまいます。しかし振り返ってみるとこれが失敗する一番の要因です。「これくらいならできる。」という驕りの気持ちで行くと意外と上手くいかないものです。

あとは我慢だと思います。隣の芝生は青く見るとよく言います。他にいったらもっとできると思う事もあるかもしれません。しかしいるべくしてそこにいるのだから、いい意味で諦めが必要で、そこで勝てるチャンスは十分にあると思います。



阿部社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。
(2023. 1. 18取材)