

塾は「経営力で勝負」の 時代に突入！



都麦出版
代表 鳥居 実

私が塾を始めた1980年代では、「生徒の学力向上や難関校突破に対する情熱と実績」さえあれば自然に生徒は集まりました。もちろん今の時代でも、それらの本質は不変ですが、生徒集めや塾の運営など、その周辺の環境は大きく変わっています。

今や成功する塾運営をするには、自塾全体をトータルに見て、その強みをますます伸ばすようにすると共に、弱みはせめて普通並にする、などの戦略が必要です。

例えば、私の知っている名門として名の通った英語専門塾について考えてみましょう。その塾では、いろいろな場所に派手な看板を出したりして、その実績を誇示しています。

しかし、塾生は年々減少しているようです。その理由として、玄関に入ろうとする気が起きないほど建物の外見が貧弱な点もその1つのようなようです。昔ならこのような弱点でも合格実績などの面でカバーすることもできました。

しかし今は違います。価値あるブランド品にしても、それにふさわしい店舗とインテリア、洗練された接客などが全てそろって初めて売れます。それと同様に塾も、外観、内装、教務力とそれを支える魅力的な講師など、全てがバランス良く備わっていて初めて支持されるのです。

それらに加え、塾の繁栄を大きく左右するのがマーケティング力です。伸びている塾の塾長さんはその勉強にも熱心で、異業種のマーケティング研究なども盛んに行っています。もちろん人間には得手・不得手がありますから、塾長さん一人がそれらすべてを勉強し、マスターするのは不可能です。そのとき、それをカバーするのは適材適所の役割分担ではないでしょうか。

校舎の美化とメンテナンスの責任者には女性講師を抜擢したり、生徒集めの企画は若手講師チームに任せるなど、今後は職員全体の総合力を生かす経営が大切になると思います。

貴塾におかれましては、このような点にも配慮され、今期もたくましくこの激流を乗り切っていただきたく思っております。