

# 突破口は無限！



都麦出版  
代表 鳥居 実

「不況・不況」と言われている昨今ですが、百万円からの引越しサービスがはやっているという現実もあります。その会社のコンセプトは「引越しに伴うあらゆる不安を取り除く」だそうです。そして、その内容の一部は次の通りです。

- ① 入居先の物件を調査し、シックハウス症候群の原因物質はないか、盗聴器が仕掛けられていないか、などをチェック。
  - ② 入居先近隣にある病院や商店などのレポートを提出、子どもの安全な通学路を調査して提案。
  - ③ 引越し後の近隣住民への挨拶代行、インテリアデザイナーがベストの内装をアドバイス。
- ▼ いかがでしょうか。どのサービスも引越しをする時に味わう不安やわずらわしさを見事にカバーしています。

その他の成功例として、高家賃なのにいつも満室で入居待ちすらあるマンションもあります。例えば、音楽や楽器好きな人専用の住居です。そこでは、全戸に防音室が完備しているそうです。その他、ペット好きやバイク好きに特化したマンションもはやっているそうです。

では、ひるがえって塾業界はどうでしょうか。今、生徒や保護者を取り巻く環境は大きく変化しています。一昔前に比べ、通塾時の危険が増していること、生徒の学力の二極分化、保護者の意識の変化、大手塾の寡占化など、数えあげればきりがありません。

生物の進化を見れば明らかなように、環境の変化に適応できない種は滅ぶという法則があります。これらの変化に対し、各塾はどのような対応を考えているのでしょうか。生徒や保護者の満足を提供したり、あらゆる不安を取り除くために、どんな具体策があるのでしょうか。

ある塾では、通塾時の危険回避の為に塾生をタクシーで送り迎えして人気を博しています。英語に特化し口コミだけで数百名の塾生を確保している地方の塾もあります。どの塾でも決して真似のできないシステムや集客法を構築し、入塾予約待ちの生徒をかかえるところもあります。

これらの繁盛塾は持てる智恵をフル回転させて、環境の変化に適応し成功しています。塾業界もここ数年が存続の為の正念場と言われています。皆様のご健闘を切にお祈り致しております。