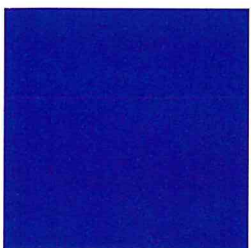
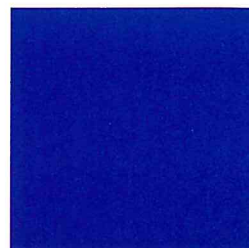
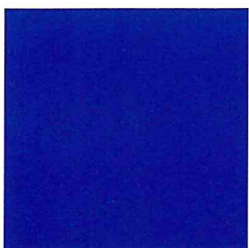
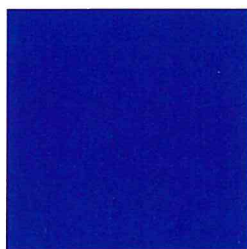
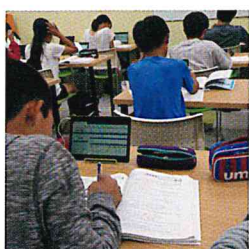
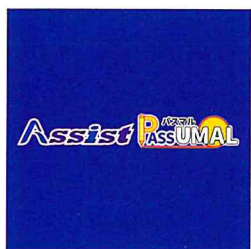
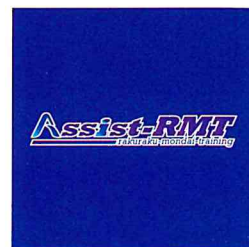
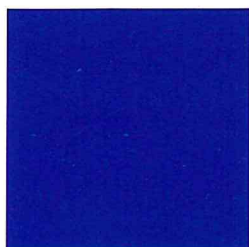


一人ひとりに最高のパートナー



# アシスト 導入事例





# 01 塾経験を活かして独立開業した山本先生

開校4ヶ月で、生徒数62名・月商140万円を達成  
Twitterで社員を採用し教室展開。  
開校半年で初期投資回収!

## 個別進学塾ipsim 兵庫県川西市



2017年11月に兵庫県川西市で開業した個別指導塾です。集団指導塾2社と大手個別指導塾の経験を持つ山本先生が中学生の時から決めていた塾開校を実現。生徒数はオープン時に19名で開校初月から単月黒字化。開校1ヶ月で生徒数36名で月商80万円ほど。開校4ヶ月で生徒数62名で月商140万円ほどになりました。

山本先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

## アシストを使って「ブラック」といわれる学習塾業界に「待った!」 労働環境改善のビジネスモデルがipsimです

アシストを選んだ理由ですがまずは営業担当者の人柄です。フランチャイズではないですが、ビジネスパートナーに近い存在になるため一緒にビジネスをしていきたいと思えるかどうかは重要だと思います。そして、**コンテンツの量と質**です。アシストの映像授業の良い所は塾の現場経験のある先生方が授業を作成しているため信用できました。さらに、他のコンテンツに比べ授業数もとても豊富です。**映像授業だけでなく、機能も多い**ため以下のようなことが可能です。

## 映像授業を活用した塾は業務効率・コストにおいて最強!

- ・自身が授業をしなくて良い。(専門外科科目も対応可)
- ・**アルバイト講師数は通常の1/10。(1:20以上の指導可)**
- ・座席作成が簡単。(講師とのマッチングの配慮がないため)
- ・**低コスト。(利益率70~75%可、低コマ単価でのサービス提供可⇒成績が上がる)**



## 休日は塾仲間と飲みに行ったり、勉強会を開いたり。家族と過ごす時間も増えました。

休みと言えるのかわかりませんが全国の塾仲間と過ごす時間が半分、家族と過ごす時間が半分くらいです。塾仲間とは飲みに行ったり、勉強会を開いたり、遊びに行きます。家族との時間では旅行や食べ歩きが多いです。今年は沖縄や東北、伊豆に行きました。家族と過ごす時間も増えました。

## Twitterで社員を採用し、教室を展開。開校初月に単月黒字化!開校半年で初期投資を回収できるモデルを再現!

現在教室数は3教室。教室の展開にあたり誰もが経験する2つの課題があります。「一緒に働きたいと思える社員を採用できるのか」「自分がやってきた事を、自分ではなく社員でも再現できるのか」この2つの課題をどうやって解決するか考えました。

私のような個人塾・個人事業主が求人媒体を使って良質な採用ができるはずがない。そう考え、これまで求人広告費は一切使っていません。TwitterとHPで社員を募集する事にしました。その結果、引っ越しを伴う県外からの応募があり無事に採用をする事ができました。また、2教室目は1教室目同様開校初月に、3教室目はコロナの影響を受けながらも開校約半年で単月黒字化に成功しました。3教室目は初期投資分の回収に時間がかかりましたが、遅くとも開校後初めての夏期講習には回収を終えるモデルは完成しました。

## 教室の稼働率を高め、1教室あたりの利益率向上を目指す!新コースを増設!

どうやったら休みを確保しながら社員の給料を上げられるか。この課題にずっと向き合ってきました。そこで考えた事が教室の稼働率を高める事です。ipsimは、1学期は週に3日、2・3学期も2~3日の休講日があります。この休講日を活用したコースを増やす事にしました。新たなテナントを借りずに売上を伸ばす事で利益率を伸ばす事に挑戦しています。2022年から小学生向けのプログラミングコースを開始。また、2022年の夏から総合型選抜入試対策コースを始めるために現在準備中です。





## 02 20代で独立開業した白神先生

24歳で塾を開業

本オープンから約1ヶ月で生徒数は43名に!

毎日個別指導SUNDAY 岡山県倉敷市



白神先生が2021年に岡山県倉敷市で開業した学習塾です。アパートの一室でプレオープンしアシストで成績が上がることを実感し、補助金と融資を受けて30坪の教室に移転。本オープンわずか1か月で43名になりました。

白神先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

### あったらいいなと思っていた理想の『通い放題』の自立型学習塾を開校

私が塾を開業したのは、私が学生時代にあったら嬉しかった、通い放題の自立型学習塾を作りたいという思いを実現したかったからです。私の住む地域には大手チェーン塾が立ち並んでおり、塾全体としてはそこそこの激戦区でしたが、よくある1:2~3の個別塾や、集団式の塾がほとんどで、通い放題の塾はありませんでした。

そこで、**従来1コマいくらの料金設定の塾では合格点に届かない子達をメインターゲットとして通い放題の塾を開業しました。**

### 融資や補助金を利用しました

アルバイトで少し準備したお金はあったものの独立するには十分な額ではありませんでした。

そこで、補助金や融資を受けて資金準備を行いました。

- ・小規模事業者持続化補助金:100万円(開業時)
- ・日本政策金融公庫:420万円(教室拡大時)



### アシストを採用した理由

- ・学校で習っていない単元でも、先生が教えず生徒が理解することができたため(予習ですら、先生がいる必要がない)
- ・**家庭でも映像を見ることができ、遠方の塾生にも不便なくおすすめができるため**
- ・授業教材が充実しており、どの点数層の生徒でも良質な授業が提供できたため

### 生徒数の推移と成績

2021年9月→2022年1月:アパートの一室でプレオープン(10畳)

集客は全くせず、看板も立てずに、知り合いの生徒3人をassistで本当に点数が上がるのかを数ヶ月テストをしていました。

テストの結果、1ヶ月で100点上がる子もいたり、20点→60点になる子がいたり、自分が全く教えなくても成績が上がると効果を実感し、拡大を決意しました。

2022年1月→2022年3月

塾を大きくするために、30坪の物件を借りようと計画をしました。ただ、塾のビジネスモデル上、いきなり大きな教室に移動してしまうと、赤字が大きくなってしまいうため、30坪の物件にうつっても赤字にならないところまで生徒を集めました。

生徒数:3人→20人

集客方法

- ・チラシ広告:10,000枚
- ・google広告

2022年3月:30坪の物件で本オープン

目標の月謝を得ることができるようになったため、計画していた物件を借りて本オープンしました。

本オープンをしてからも同じくgoogle広告で集客を行っており、4月現在で生徒数は43名になりました。

### 今後の展望

今後は、岡山でたくさんの逆転合格者を出せるよう、まずは現在の教室を100人教室にすることを目標とし、その後は2店舗目、3店舗目と多教室展開していきたいと考えています。





映像授業で成績が伸びるのかという不安はなくなり  
塾生の8割以上が塾生からの紹介!!

## 櫻見塾 滋賀県彦根市



2019年に滋賀県彦根市で開業された個別指導塾です。大学卒業後、大手集団学習塾を5年、個別指導塾を7年経験された加藤先生が、2019年夏に自ら独立することを決意し開校されました。開校3か月で損益分岐点を超えその後順調に生徒数が増え60名を超える生徒さんを集められています。

加藤先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

## 自分の理想とする学習塾の形を追求し、思った通りの塾を創りたい!

自分の理想とする学習塾の形を模索した結果、独立という形で自由に塾のシステムを作り上げたいと思う反面、フランチャイズでは様々な縛りも多く、その点Assistではシステムをお借りするという形で大きな縛りもなく、自分の思った通りの塾を作ることができる。そして、給与面については独立することでリスクは伴うものの、リターンが大きく、特にAssistの形態であればたとえ少人数の生徒でもサラリーマン時代以上の利益を上げられると考えました。

## ノーブランドでの開校は不安だった・・・ 映像授業でも生徒の成績アップが実現し 塾生の紹介もあり不安解消!

開業時には当然、不安な点もありました。まず、私にとって開業した場所は地の利もなく、全くのノーブランドでの開校となるため、開校時から生徒が十分に集まるか不安もありました。しかし、地道な販促活動と、ありがたいことに塾生の紹介もあり、開校3か月目に損益分岐点を超えることができ、そこからは常に単月黒字を維持できています。

また、自身が集団塾と個別指導塾を経験してきたからこそ感じるのですが、「映像授業で本当に成績が伸びるのか」という不安もありました。しかしAssistのシステムは、簡単な操作でかつ、生徒個々のカリキュラムの作成ができる点は非常に大きな魅力であり、管理者が生徒一人ひとりをすべて一元管理でき、個々の学力に応じて無駄のない授業が提供できるのでその不安は解消されました。実際に入塾直後のテストでは、**これまでのほとんどの生徒が成績アップを実現し、中には入塾後のテストで5教科150点上がった生徒もいるほどです。**映像コンテンツも豊富で、小学生から高校生まで十分に対応が可能です。



## Assistを導入するメリット

自立学習形式を取ることで教室のキャパがあれば**大人数を一度に収容できます。またタブレットによる映像指導を軸にすることで圧倒的に人件費も削減できます。**特にこの点は個人塾には大きなメリットかと思います。

実際に導入をしてみて改めて感じたことは、使用者のニーズに合った新たなコンテンツを次々と作り出してくれるので、使用者に寄り添った素敵な会社だと感じます。困ったことがあれば電話一本で解決できますよね。

## 塾の生徒数の推移と広告費

自塾の生徒数の推移として、初年度末には28名、開校一年経過後には50名を突破、二年目末には60名を超え、教室のキャパの問題でそこからは入塾制限をかけての募集となりました。現在も60名程度の生徒数を推移しています。販促費も最初こそある程度はかかりましたが、二年目以降は8割以上が紹介による生徒で、広告費等もほとんどかかっていません。

## 今後の展望

今後の展望としては、社員を雇用することで、より自由な時間の確保をすることです。昨年に子供も産まれたので家族との時間をより取っていきたくて考えています。

ゆくゆくは社員育成を経て、近隣の市にもう1つ教室を作ることさらに安定した収益を上げられるようにしていきたいと考えています。





# 04 定年退職後、塾を開業した上田先生

定年退職後、  
第二の人生を塾開業でチャレンジ!

学びホーダイ!!の個別指導塾  
**アシスト南金田** 大阪府吹田市



上田先生が大阪府吹田市で2017年に開業した学習塾です。会社時代は研究職で塾は全くの未経験でしたが、子供が好きで生徒の成績向上のためなら何でもやってあげたいと全力で生徒指導をされています。

上田先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

## 第二の人生を学習塾の運営に思い切って踏み出しました!

私は定年退職の数年前から、【第二の人生】を模索していました。会社では長い間研究職であったこと、子どもが好きであること、などから学習塾の講師が候補になりました。

しかし、年齢的に会社員は困難であると考え、思い切って経営者になることを決意しました。これは私にとって人生最大のチャレンジでした。なぜなら自分は経営者タイプではないと思っていたからです。一方、今更失うものも少ないという思いもあり、思い切って踏み出すことができました。

## 従来型の塾ではなく、ICTを利用した自立学習ができる教室をつくりたい!

それから、「どんな学習塾を運営・経営するのか?」色々考えました。今から5年以上前は集団指導塾、個別指導塾などが一般的でしたが、これからの時代は塾業界も変わっていくのではないかと思います。色々調査しました。その結果、国の教育方針として「自立学習ができる子どもの育成」があり、そのためには学校だけでなく学習塾も変化する必要があることを知りました。そのキー技術がICTであり、その技術を活用できる学習塾こそがこれからの塾業界の中心になると確信しました。

それから、ICTを活用した塾のシステムを数社体験した結果、「アシスト」を直感的に気に入りました。念のために、友人であるベテラン私立中高の校長にも「アシスト」を体験してもらい、背中を押してもらったことも即決できた大きな理由です。



## 「アシスト」を選択して良かったと思うことは

そして現在、その選択は間違っていなかったと思っています。なぜなら「アシスト」のシステムだけでなく、会社のサポート体制も納得できるものだからです。私が納得している1番目は、一人で運営・経営できることです。人を採用することにより発生する煩わしさが一切ないのは、経営者タイプではない私にとって大きな魅力です。

2番目は、システムの活用の仕方が自由自在であること。つまり、自分らしさを活かした運営ができることです。例えば、塾生一人ひとりの課題設定を自動的にできるシステムがありますが、使うか否かは自由です。私はそこには力を入れたいので自動ではなく、たっぷり時間をかけて課題設定をしています。

3番目は、会社のサポート体制です。生徒の指導について未経験者の私でも、できるまで本部のスタッフの皆さんが親身になってアドバイスしてくれます。私は疑問に思ったことは遠慮なく電話で質問しますが、私が納得するまで対応してくれます。

## 生徒の成績を上げることとことん突き詰め、生徒とともに学び続けます!

最後に、私にとって学習塾の運営・経営は第二の人生であり、決して余生ではありません。だから、全力で生徒を集め、全力で生徒の成績を上げたいと常に勉強しています。集客も成績アップも簡単ではありません。

集客のために、ホームページを何度も作り直し、チラシの作成技術を学び、紹介のための塾生や親御さんへの働きかけにも力を入れています。

成績アップのために、通販や市販の勉強法の本を読み、その結果を活かすためのコーチングにも力を入れています。私のような塾業界を全く知らない、また経営者タイプでない人間にとって、学習塾の運営・経営は不安の連続です。でも、『3年はガムシャラにがんばろう!それを乗り越えたら自信もつき不安も薄らぐに違いない!』と自身を鼓舞し続けて5年が経ちました。少し自信ができました。少し不安も薄らぎました。でも、まだまだです。せっかくの第二の人生をもっと楽しめるようになることが、今の目標です。





# 05 未経験(飲食業界)から独立開業した小西先生

飲食業界から  
オンライン家庭教師をきっかけに塾開校!

## 個別指導塾マナビバ 北海道札幌市



2018年秋に開校した学習塾です。塾長の小西様は大学を卒業した後、飲食店を経営されていました。季節によって安定しづらいこともあり月謝による事業をやりたいと考えて塾業界へ。現在、教室運営に成功され4校舎展開されています。

小西先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

### 塾業界に飛び込まれたきっかけ

飲食店を経営するかたわら大学時代の友人たちと2014年にオンライン家庭教師業をスタートさせました。季節によって安定しづらい飲食業界から月謝制で成り立つ事業をと考えてのことでした。学習塾は大学時代のアルバイト経験しか実績としてはなかったため、不安なこともありましたがオンラインの家庭教師業とのシナジーが見込めることから、踏み切ることになりました。

### アシストを選んだ理由は、低額かつわかりやすい料金体系が決め手

映像授業は場所を選ばずに、Wi-Fi環境とタブレットのみで活用ができるのが最大のメリットかと感じます。オンラインで場所を問わずにWi-Fiとタブレットだけでも授業が受けられるメリットは、**教室の座席には限界がありますので、混み合う時間は自宅で生徒の進捗をフォローしつつ学習をサポートすることも可能になる**ので、非常に生産性が高いことだと感じています。



### 自らの指導と熱心さ、辛抱強さが評価される

開校から半年間は集客よりも教室のオペレーションをどうしていくかという事に注力していました。最初の1年目は30人前後とランニングコストと自らの労働時間、リスクなどを勘案すると初期投資を回収することもなかなか難しく、厳しい現実が待っていましたが、2年目には土日も返上し毎日、映像授業に加え一斉授業や個別指導を行うことで保護者様からの評価を得て生徒数が急激に増えていきました。正直、映像授業に丸投げでは生徒の成績は絶対に上がらず教室を回すことは不可能と感じています。これは札幌の学習塾のオーナーたちを含めた意見になりますが、自らの指導と熱心さ、辛抱強さがトータルで評価されて少しずつ生徒数が増加していく覚悟が必要だと感じます。映像やオンラインは生産性が高い面もありますがリスクは当然あると考えています。直接指導するという付加価値を付けければ単価も上がり細やかな生徒対応が功を奏しますので、**映像に直接指導を組み合わせることは、総合的に収益性の観点からもベスト**かと思います。映像にしても、オンラインにしてもコミュニケーションや直接指導、細かく進捗管理していくことに変わりはないと思うので、今後も検証を継続していく予定です。

### 今後の展望

開校から丸4年が経つタイミングで4教室が札幌市内にあります。アシストを利用したスタイルのほかに、オンライン家庭教師の授業を教室内で受講するスタイルの教室や従来型の直接指導を行うスタイルを並行し、生産性や生徒の学力推移の検証を行っています。今年は更に教室を1教室、年明けに2教室開校できるように正社員を増やして育成していきます。





未就学児～高校生まで対応する  
「英会話教室＋学習塾」を実現！

Giggle Assistかわぐち 埼玉県川口市



齋藤先生が運営する英会話教室＋「Assist」活用の個別指導塾です。約15年前に自宅で始めた英語教室でしたが、「Assist」を導入することで生徒も増え駅前の新築ビルに教室を移転し、他教科や中学・高校の指導も行える教室となりました。

齋藤先生に、「アシスト」を導入した理由、塾業界に向けての熱い思いを語っていただきました。

## 英会話教室にアシストを導入した理由

小学6年生まで、フォニックスを中心に英語が「読める・書ける」生徒を多く育てていました。ところが残念なことに、中学校に入学したら「英語だけ出来てもなあ」と言われてしまい、大多数の生徒が大手塾に行っていました。残った生徒も数学やほかの教科が心配なようで、定期テスト前に、他教科も見ようになりましたが、とても一人では見てあげることが出来ませんでした。そんな時にワークショップで「Assist」のことを知りました。

英語だけでなく、他の教科も併せて見てあげられるようになり、生徒たちも保護者も、そして私も満足しています。

## 生徒数が増え、自宅教室から駅前ビルに移転しました！

約15年前に自宅で英語教室を始めたときは、わずか4人の生徒からのスタートでしたが、英語に加えて「Assist」を導入してからは、生徒の数も倍々伸びていき、とても自宅には入りきれないようになりました。マンションでしたがマンション前で車が渋滞して、タクシーが通れずクレームになったこともあり。とてもうれしい悲鳴でしたが、これ以上ご近所にご迷惑をおかけできないと思ったときに、駅前の新築ビルへのお誘いがありました。今では川口駅徒歩2分というとても良い場所で、図書室を含めて教室も3つあり、コロナ禍でも生徒たちは密にならずに通塾することが出来ています。また、「Assist」のおかげでZoomでの授業も展開出来たので、コロナが日本に広がり不安を覚えた2年前の春は、約2か月オンラインでの授業を行いました。のおかげでコロナを理由に退塾する生徒は一人もいませんでした。



## 導入して良かったこと、効果など

私のところでは、幼稚園や小学校低学年から長い間通って来てくれる生徒さんが多いので、子どもたちは皆ListeningやReadingはとても得意です。しかし、中学校の授業で文法となると、小さいミスをし、文法用語（不定詞や現在完了などという言葉）に困惑する生徒もいます。Assistの映像学習でその部分を補うことで、高校受験の際には、英語の偏差値がとても高い傾向にあります。

大手塾のような対応と、英会話教室のレッスンが一緒になったと思って頂けると、イメージがわくと思います。Assistを導入してからは、中学生になった時に他の塾への転塾が減りました。とくに、すべての問題に解説がついているので、一人の生徒に付きっきりになる必要がなく、少人数の先生たちでも十分に一人ひとり対応してあげられるので、導入して本当に助かっています。また、映像→問題→確認テストと、同じ単元を最低でも3回、チェックが入り宿題も合わせると類題を5回も解くので、着実に生徒たちの力となっています。

## Assistでは英検の対策もできます！

同じ時期にスタートした生徒でも、本人の持っている力や宿題の取り組み方などで、少しずつ力の差がついてしまいます。英検に関しては確実に合格するレベルに達してから、受験を勧めています。ですからAssistで個別に対応してあげること、進捗が変わってしまっても、一人一人に合った形で級を選択し、英検対策を進めていくことが出来ます。

また、英単語のシャッフルテストも気に入っています。語彙は意識してつけてあげないと、なかなか力がつきません。毎回繰り返し行う小テストのおかげで、着実に力を伸ばして行っています。



**(株)青山英語学院 AEG ASSIST**

**TEL 047-340-0388**

Mail: [info-assist@aoyama-web.co.jp](mailto:info-assist@aoyama-web.co.jp)

**AEG ASSIST ホームページ**

<https://aeg.assist-web.jp/>

