

# 学習塾開業基本マニュアル

ファーストステップ

- 今回は、塾経営未経験の個人が300万円くらいの資金を使いテナントを借りて、小・中学生対象の地域密着型の塾を開業するという内容でお話しをしていきます。

# 目次

- 計画から開業まで

1. 市場調査
2. 立地調査
3. 設備
4. 教材

- 運営

1. 授業形態
2. 講師の雇用
3. 年間行事

- 生徒募集

1. 募集の方法
2. 募集のツール

計画から開業まで

# 1. 市場調査

どの地域に開業するかによって塾開業の明暗が分かれる。

自宅開業と違いテナント料という固定費が生徒がいなくても開業とともにかかってくる。常に新しい生徒がやってくる環境をつくっていく必要がある。

そのためには、やっていける市場に開業することが必須である。

## ■ リスクゼロをめざす

リスクゼロはありえない。

覚悟の次には、リスクゼロを目指した行動をとる。そのためにできる限り、不必要なこだわりと恐怖を排除する。

- 市場とは、生徒がいるところ。 だから生徒がいるところを探す。

当たり前のことでも、案外、ここで大丈夫なのかという場所に新規開業している人が多い。

そういった人は現在、他塾が多くあるところに市場があると考えていると思われる。

現在、塾が乱立している所に本当に生徒がいるのだろうか。もしかしたらそこは、かつていたところかもしれない。



生徒がいるところは、自分の調査で探す。

その方法は・・・

- 学校があるところ
- 生徒がいるところ
- 通うことができるところ。

- 地図
- パソコン
- 電話
- 蛍光ペン
- えんぴつ
- 定規

- 地図を広げる

- 小学校・中学校に蛍光ペンで塗る

- 生徒数をえんぴつで書く

## 生徒数を知る方法

- パソコンを使い教育委員会のホームページを開く
- 学校一覧などのページを探し出し生徒数が書かれていないか確認する
- そういった情報が無ければ、教育委員会学校に電話して、学年別に通学数を聞く

## ■ 地域で一番生徒数が多いところを探す

- ・マンモス校
- ・小中学校密集地域

できるだけ、複数校が対象になるように密集エリアを探す

小学生数で将来値を想定する

- 対象校を定規を使い線で結ぶ

- 現地へ行く、すると・・・

大手予備校・フランチャイズ系などの塾が  
線の交点付近にあることがわかる

- 現地をくまなく周り、どんな塾があるか記録する

- くも口・学△なども記録する
- 個人宅表に小さな看板を出しているところがあるかもしれない
- 大手がすべて出揃っているか確認する
- フランチャイズ系が出ているか確認する  
フランチャイズ系を見つけたら必ず中を除き見る
- 地図に記録する
- 帰ってから電話帳で再確認する



## 決める

- 生徒数が多いところ
- 大手がすべて出ているところ
- フランチャイズ系の個別学習塾があると  
なお良い

しかし、個別学習の個人塾で歴史もある  
人気塾があると厳しいかもしれない