


教育を通じて  
人を幸せにしたい

 新教育総合研究会株式会社

 個別  
指導 キャンパス

<http://www.canpass-kobetsu.com/>

 京大個別指導学院

<http://www.kyodai-kobetsu.com/>



## 塾業界の風雲児 福盛訓之の起業ストーリー

- 1974年 0歳 ● 大阪府に生まれる
- 1986年 12歳 ● 小学校時代は、全教科オール5の成績をとる優等生だった
- 1988年 14歳 ● 入学した中学校が校内暴力で荒れており、勉強できる環境ではなかった。その影響で成績が急降下。「このままではいけない」と思い立ち、親に頼んで塾に通い始める
- 1989年 15歳 ● 塾のおかげで成績が向上し、全教科で90点以上を獲得。塾の教育内容に感動し、将来は塾講師になることを決意
- 1992年 18歳 ● 大学入学後、3つの塾で週6日間、塾講師のアルバイトを始める。大手塾の教育の質の低さ、誇大広告に義憤を感じる
- 1993年 19歳 ● アルバイトで貯めた50万円を元手に、個別指導塾を大阪市内に開校。3名の生徒を集め、熱心な指導で全員を志望校に合格させる
- 1996年 22歳 ● 新教育総合研究会株式会社を設立し、代表取締役役に就任
- 2001年 27歳 ● 全国の塾の見学、経営者セミナーへの参加などを通じて、徹底的に経営ノウハウを学ぶ。塾経営において大事な4つの力「教務力」、「運営力」、「宣伝力」、「面談力」に気づき、それらを強化
- 2004年 30歳 ● 2校舎目を開校。2校舎目は、開校1ヵ月にして生徒数100名を突破
- 2006年 32歳 ● 高い教育の質を保ちながら、規模を拡大することを決意
- 2011年 37歳 ● 全国90教室を運営。講師数は900名、生徒数は6000名にのぼる。塾業界でもトップクラスの成長率を誇っている  
(現在)



「まず御社の事業内容を教えてください。」  
福盛：個別指導塾を近畿圏を中心に90教室運営しています。当社では偏差値の近い生徒2、3人に講師が1人つき、生徒それぞれの志望校や学力に合わせて丁寧に指導しています。さらに、従来の個別指導法とは異なり、教室内は間仕切りで仕切りません。生徒たちの机を向き合わせて「班」をつくることで、講師の死角をなくし、生徒の意欲が持続するようにしています。

当社では、小学校一年生から高校三年生まで6000名の生徒を、講師900名で学習指導。また、授業料は低価格に設定していますが、授業内容には自信があります。ですから、入塾後一定期間が経過しても成績が上がらない場合は、1ヵ月分の授業料は無料という「成績保証制度」を設けています。

福盛社長は弱冠19歳にして起業したそうですね。起業の原点は何でしたか。  
福盛：私が塾業界で起業した原点は、中学校時代にあります。手前味噌な話ですが、私自身、小学生までは全教科オール5という成績の良い子供でした。ところが、その後に入學した中学校は到底、勉強ができません。塾に行くことにしたんです。

その塾は元小学校の先生が一人で運営する個人経営塾で、学校の授業とは全然違い、とても授業に集中できました。しかも、授業内容もわかりやすく面白かった。私の理解度に合わせて、丁寧に教えてくれるので、自然と勉強ができるようになったんです。子供ながらに「学校の先生は不甲斐無いけど、塾の先生はスゴイ！」と思いました。おかげでやる気も出て、中学校三年では数学を含むすべての教科で90点以上を回復。小学校時代のような成績を取ることができて心底ホッとしました。つくづく塾のありがたみを感じたんです。自分の原体験として、「学校はダメでも、塾が良ければ、学力を飛躍的に伸ばせる」と実感しました。このことがきっかけで、大学生になったら塾講師になって、成績の伸び悩んでいる子供たちを助けたい

少子化の影響により、生徒それぞれの学力レベルに合わせた学習指導を行う「個別指導塾」が注目を浴びている。だが実際には、個別指導塾とは名ばかりの、宣伝広告に内容のともなわぬ学習塾が多い。その中で、講師や授業内容など、塾としての「質」を徹底的に追求し、成長を続けている会社がある。業界トップクラスの成長率を誇る新教育総合研究会だ。同社では、他に例を見ない「独自教材」や「講師用の生徒指導マニュアル」を使用。質の高い授業内容で実績を出している。今回は代表の福盛氏に、起業の経緯、同社の成長理由、今後のビジョンなどについて聞いた。

※個別指導塾：少人数の生徒に講師1人がつき、授業を行う塾のこと。全国展開している大手塾から、個人経営の中小塾まで、その規模は様々である。



個別指導 キャンパス

京大個別指導学院

新教育総合研究会株式会社  
代表取締役

### 福盛 訓之

ふくもり としゆき

PROFILE

1973年、大阪府生まれ。小学生時代にはつねにオール5の成績を取る。しかし、中学入学後は、校内暴力による劣悪な環境により成績が急降下。だが、自ら希望して通った個人塾のおかげでふたたびトップレベルの成績を回復し、塾の重要性に開眼。その後、大学入学と同時に塾講師になる。この経験により、塾の授業料と授業内容のアンバランスさ、実体のともなわぬ誇大広告などに義憤を抱く。これを機に、弱冠19歳にして個別指導塾を開校。1996年に新教育総合研究会株式会社を設立し、代表取締役に就任。独自教材やオリジナルの生徒指導マニュアルなど、指導品質日本一を目指し、日々変革と改善に取り組んでいる。現在、同社は全国90教室に約6,000人の生徒を有している。



# 質の高い教育で 生徒の夢をバックアップしたい

## 5年間で生徒数12倍！

### 業界トップクラスの成長率を誇る個別指導塾



# 業界トップクラスの成長率を実現した4つの力

## 1. 教務力

独自教材や講師用指導マニュアルの活用、講師の厳選採用などを通じて、指導力を徹底的に高める



## 2. 運営力

塾の会報や電話対応、教室の清潔さなど、運営の質を高める



## 3. 宣伝力

誇大表現を一切行わず、事実をもとに訴求力の高い広告を作る。また生徒や親のクチコミで塾の魅力を広める



## 4. 面談力

生徒を第一志望校に合格させることを主眼に置いて面談する。生徒や保護者の前で、生徒の課題をハッキリと伝える



学校がダメでも  
塾が良ければ  
生徒の学力は  
飛躍的に伸ばせる

二年生のテストを受けさせました。しかし、結果は失敗。この生徒には難しすぎて、10点も取れませんでした。  
そこで私は、この生徒には内緒で少しづつテストのレベルを下げていき、最終的には小学三年生向けのテストを受けさせました。すると、そのテストで生まれてはじめての80点を取った。「やればできる」という成功体験をはじめて味わったわけです。この生徒はその体験が心から嬉しかったのでしよう。やる気も自信もなかつた彼が、自ら率先して勉強するようになりました。結果として、この生徒は中学三年の1年間の

勉強で志望校に合格することができました。入塾前にはおおよそ合格圏内にはなかつた公立高校に受かったんです。  
——人は成功体験によって自信を持つことができ、やる気にもなれるんですね。  
福盛：そうですね。また、この経験は講師である私にとっても、非常に大きかったですね。彼の成功を通じて、生徒のやる気を引き出し、成績を飛躍的に伸ばす指導ノウハウを確立させることができました。ですから、その後は確立した指導ノウハウ

塾業界の常識を覆す!

# 新教育総合研究会の個別指導塾

	大手の個別指導塾	新教育総合研究会の個別指導塾
経営姿勢	「企業規模」ばかりを追求し、「教育の質」はおざなり	「教育の質」と「企業規模」を同時に追求
講師レベル	バラツキがある 人材を厳選して採用していない(求人倍率は2倍程度)。「生徒指導マニュアル」もない	高い 優秀な人材を厳選採用(求人倍率は10倍)。「生徒指導マニュアル」に沿って指導
教材	定型教材 教材制作会社が販売する「既製の教材」を使用	独自教材 自社で独自に開発した「オリジナル教材」を使用
授業料	比較的高い 多額の広告宣伝費を費やしており、それが授業料に上乗せされている	比較的低い クチコミで生徒を集めているため、広告宣伝費に大きなコストをかけておらず、授業料もリーズナブル
生徒の成績アップ率	バラツキがある 講師や生徒の質に左右されがち。成績アップできない生徒も多い	高い 講師や生徒の質にあまり左右されない。大半の生徒が成績アップを実現

と思うようになりました。  
——なるほど。そして、その時の思いもとに、大学入学後すぐに塾の講師として働き始めたわけですね。  
福盛：はい。大学入学後、すぐに塾講師のアルバイトを始めました。私が経験したように多くの子供たちの成績を伸ばしたいと思い、週に計6日間、大手塾と個人塾などで働いていたんです。ここで私は、愕然とする事実に出会いました。この事実が私が起業した理由になったんです。  
私が働いていた大手の塾では「オリジナル教材の使用」を謳っていても、実際には既製の教材が使われていました。また、「高い教育の質」を謳っていても、学生アルバイトである講師たちに、講師向けの研修さえ受けさせていなかった。教えるというこの基礎すら身につけさせていないわけです。つまり、実質のともなわないう羊頭狗肉な誇大広告がひとり歩きをし、実体がともなわないうのが、これではいけない。子供たちはもちろん、ひいては日本の将来のためにならない」という義憤を感じました。これが18歳で「理想の塾をつくらう」と思い立ち、19歳で起業したきっかけです。  
お金もノウハウもありませんでしたが、アルバイトで貯めた約60万円を元手に、家賃4万5千円で6坪のオフィスを借りました。机や椅子は、廃業したソロバン塾から譲り受けたものを使用。そして、宣伝のための新聞折り込みチラシを見よう見まねで作ったのです。こうして手作りで作

塾すると、3名の生徒が入塾してくれました。個別指導教室の経営者として、私の人生がスタートしたのです。1993年3月、大学2年生になる前の春休みのことでした。  
**人は成功体験によってやる気とチャレンジ精神を持つ**  
——ゼロから塾経営をスタートしたわけですね。起業後は順調だったのでしょうか。  
福盛：最初は苦労しましたね。中でも、私自身が講師兼経営者として、初めて担当した中学三年生の生徒が一番苦労しました。この生徒は5教科で500点満点のテストの合計が50点未満。それを最初に聞いた時は、耳を疑いました。全教科の平均点が一ケタの点数しか取れていなかったんです。  
人は誰しも、大なり小なり成功体験を持っています。子供であれば、練習のおかげで、逆上がりができるようになったというふうなものです。この成功体験があればこそ、人は「やればできる」という自信を抱くようになる。また、だからこそ「また挑戦しよう」という意欲も生まれるわけです。  
しかし、この生徒には、このような成功体験がなかった。だから、勉強をやる気がなく、宿題も全然やってくれませんでした。そこで、私はこの生徒にやる気を出してもらうため、まず成功体験を積みませようと考えました。何をしたらかと言うと、中学校三年生のテストと偽って、中学校