

NOVAホールディングス株式会社



塾に関わる  
すべての人達の笑顔が  
モチベーションの源泉。

開発部長  
市川由佳 さん



開発担当者と加盟希望者との  
マンツーマンの面談を重視。

「ITTO(イトー)個別指導学院」などの学習塾を展開するNOVAホールディングスは、全国に1,021校舎(FC844校舎、直営177校舎=2016年1月末現在)を有する国内最大級の学習塾FCチェーンだ。FCの加盟者数は282オーナー。個人が111名、法人が171社。FCの半分近くが1校舎を運営しているが、一方で64校舎を全国に展開している加盟者もいる。

そうしたFCオーナー募集と物件の開発を担当しているのが開発部だ。東京、

愛知、大阪にオフィスがあり、合わせて5名の社員が専任で業務を行っている。

「オーナー募集の主な媒体・手法としては、当社のホームページ、FC本部の比較サイト、FCフェア等への出展です。ホームページからの問い合わせ・資料のご請求は月に約20件。昨年の『FCショー』では、3日間で45件程の面談を行いました」

こう話すのは開発部長の市川由佳さんだ。市川さんは2007年入社。直営校舎での教室長等を経て、3年半前から開発部の仕事を行っている。

その市川さんが、オーナー募集活動で特に力を入れているのが、マンツーマ

ンでの面談だ。

「1対1でじっくり話をすることで、当社の企業理念やFCシステムのご説明だけでなく、私という人間を知っていただくことができます。私たちの人柄や熱意という部分も含めて、当社が信頼できるか、人生を託すにふさわしいかを、よりの確に判断していただけるのではないかと思います」

**加盟金0円。  
生徒数が20名に達するまで  
ロイヤリティも0円。**

同社のFCシステムの説明で、他の学習塾FCチェーンとの違いとして最も強調するのは「初期投資」の少なさだ。

同社では、契約時のいわゆる加盟金は0円で、しかも生徒数が20名に達するまではロイヤリティも0円というシステムになっている。そのため開校初期から、生徒募集の活動や認知度向上にオーナーが焦らずじっくりと取り組むことができる。

「これは、開校して軌道に乗るまでは、できるだけオーナーに負担をかけないという思いから導入しているシステ



同社のFCシステムの強みを記載した資料。



FCフェアで面談を行う市川さん。話を聞く表情は真剣そのものだ。



新型の「ITTO個別指導学院」(フリースタANDINGタイプ)の校舎。



一斉指導形式の学習塾のような環境で学べる「みやび個別指導学院」。



子ども向け英会話教室「ジオス」を併設した「ITTO個別指導学院」。



女子専用の「すみれ個別指導学院」。



授業スペース。

ムです。オーナーの成功を第一に考え、生徒が増えた段階で成功報酬として対価を頂戴するという、他チェーンにないシステムだと自負しております」

オーナーへのバックアップシステムとしては、「電話代行受付システム」も大きな強みの一つだ。塾の稼働時間は通常は午後4時以降だが、お客様(保護者)からの入塾の問い合わせは、午前10時から午後3時までの開校前の時間帯が7割を占めるという(同社調べ)。そこで、開校時間外に塾に直接かかってきた電話については、本部に自動転送されて、専門のベテランオペレーターが対応している他、専用のフリーダイヤルを設け、お客様のからの問い合わせを受け付けて、希望する塾への来校・入塾と誘導している。

「これによってチャンスロスをなくすことはもちろん、開校時間外にオーナーが電話対応をしなくてすむことから、その時間帯に生徒募集チラシのポスティングやハンドスといった集客活動ができるというメリットもあります」

**オーナーと本部の『共存共栄』——。**

その他にも同社には様々なFCシステムの魅力や強みがあるが、「本部の

サポートやノウハウを活かして生徒を増やし、塾の経営を安定させるのは、あくまでもオーナーとしての重要な仕事」だと、市川さんは強調する。

「最初はやはり地道に認知度を高める活動をしなければなりません。それを本気でできるかどうか、成功のポイントになってきます。そのため、何もかも本部が面倒を見てくれるという依存体質にならないようにと、あえて厳しい話しをさせていただく時もあります」

同社の企業理念は『共存共栄』。FC本部とFC加盟者が共に成長していくという意味だが、その前提にあるのは、それぞれが、それぞれの役割をしっかりと果たすということだ。オーナー一人ひとりが力を付けることでチェーン全体が発展していく、だからこそ妥協しない——そうした本部のあり方が垣間見えるようだ。

**開校準備を共に行い、  
オーナーとの一体感を醸成。**

市川さんは、自分が直接担当した新しいオーナーが開校する際、その塾に行くと、机や椅子などの什器・備品の組み立て等、開校に向けた手伝いも行うという。

「組み立てには電動ドライバーを使いますが、結構大変な作業です(笑)。で

も、オーナーが不安を抱えるなかで、本部の人間と一緒に作業をすることで、安心感を持っていただけますし、本部とオーナーとの一体感が生まれると思っています」

また、開校後も、仕事の帰りに塾を訪問し、様子を伺うことも。

「開校すると、責任者は自分なので、不安、孤独を感じるオーナーさんが少なくありません。それだけに、自分のことを気にしてくれる人がいるというだけで元気になれるものです。それで時々、お声かけをしたりしています」

今年の目標は、新しく10名以上のオーナーにご加盟いただくこと。そんな市川さんにとって、この仕事のやりがい、喜びには何だろうか——。

「やはり『ITTOに加盟して良かったよ!』とオーナーに言ってもらえるのが一番です。それは、成功していることの表れですから。また開校時に、生徒さんが『わあ、こんな塾に通いたかったんだ!』と喜んでる姿を見ると嬉しいですね。オーナーも含め、当社の塾に関わるすべての人達の笑顔を見ると、『やっていて良かった!ますます頑張ろう!』と思います」

市川さんの顔に、満面の笑みが広がった。