

個人の力を引き出す教育特化型シェアスペース



かつき ひろふみ

福岡県福岡市生まれ。大学在学中に家庭教師派遣会社でアルバイトを始め、同社に就職。常務取締役、子会社の代表取締役社長などを歴任。2021年に退職後、(株)勝木を設立。2024年に「個別指導シェアスペースsolve」をオープンした。

企業概要

- 創業
2021年
- 資本金
500万円
- 従業者数
3人
- 事業内容
個別指導シェアスペース
solveの運営等
- 所在地
東京都新宿区西新宿1-19-10
三丸ビル4階
- 電話番号
03(5990)5401
- URL
<https://share-solve.com>

(株)勝木 代表取締役社長 勝木 啓文

JR新宿駅南口から徒歩4分、美容室やネイルサロンが入居する雑居ビルの4階。扉を開けると、そこは都会の喧騒とは無縁の空間だ。講師と、その生徒のために用意された学びの場「個別指導シェアスペースsolve」である。

この場を運営する勝木啓文さんは、かつて家庭教師業界の大手企業で個別指導塾事業を立ち上げ、全国展開を牽引した人物だ。なぜ、安定した地位と組織の看板から離れ、講師と生徒のためのインフラをつくる道を選んだのだろうか。

個別指導の講師を支える仕組み

——事業の概要を教えてください。

個別指導の講師が組織に属さずに活躍できる環境をつくるために、二つの事業を展開しています。

一つ目は、新宿に設けたリアルな指導拠点「個別指導シェアスペースsolve」です。対面や横並び、1対2など講師の指導スタイルに合わせて選べる八つのブースがあります。通っている生徒は、小学生から高校生ままでいて、難関校を目指す層と、基礎学力の底上げを目指す層が3対7といった割合です。安心して学べる場

とするために、講師と生徒だけがいる空間とならないよう受付には常に運営スタッフを配し、さらに防犯カメラで死角をなくしています。立地も、人目が多い大通り沿いにある、美容室など女性向けのテナントばかりのビルを選び、安全に通えるようにしています。

二つ目は、教育に関する記事を投稿できるウェブサイト「教育情報プラットフォームsolve」です。生徒のやる気を引き出す声かけの技術といったノウハウや、最新の入試傾向などの情報を講師間で共有し、指導力を高め合えるようにすることを目的としています。

— 家庭教師や一般的な個別指導塾との違いは何でしょうか。

両者のメリットを併せもつ点です。家庭教師として独立すると、組織に縛られず自由な指導が可能です。教える人数に応じて収入も増えます。一方で、移動に時間がかかるというデメリットがありますし、自宅とはいえ、子どもが講師と二人きりになることに不安を抱く保護者もいます。

個人指導塾に所属すれば、教室があるため、そうした不安は解消でき、移動の必要もなく就業時間の大半を指導に費やせます。しかし、教材の指定など組織の方針があるため指導の自由度は低くなり、収入も所属する塾の経費を差し引いた額となってしまいます。

こうした問題は、自分で個別指導塾を開けば解決できます。ただし、一般的に個別指導塾を一から立ち上げるには敷金や内装費、広告宣伝費などで1,000万円以上がかかります。

当社のシェアスペースを利用すれば、月額2万2,000円からの会費と、30分当たり770円からのブース使用料を支払うだけで済むので、初期投資を抑えて独立に踏み出せます。

— 利用する講師のサポートもしているそうですね。

独立して教える際につまずきやすいポイントをサポートしています。

例えば、教材です。個別指導では生徒の学力や性格に合わせた教材を選定することが重要です。しかし、多くの講師はそれまで在籍していた塾の教材しか知りません。最適な教材を探せるように、さまざまな教材を並べた本棚を用意しました。さらに、受講料は先払いで受け取るといった業界の慣習など、経営上のノウハウを伝えるコンサルティングも無料で行っています。

初期投資の少なさに加え、こうした手厚いサポートがあるため、独立した人だけでなく、副業として講師を始める人も出てきました。結果として、塾業界以外で勤務している難関大学出身者など、多様なキャリアをもつ講師が利用しています。ほかの塾では出会えない講師から教えてもらえるとお好評です。この講師に教わりたいと、茨城県のつくば市など遠方から時間をかけて通う生徒もいます。

業界の課題に挑む

— 起業を決めた理由を教えてください。

わたしは、学生時代に講師のアルバイトをし、そのまま就職した家庭教師派遣会社で個別指導塾の立ち上げなどさまざまな新規事業に携わり、常務まで務めました。いつし



対面や1対1など複数の指導スタイルに対応

か組織のなかでできることはやり尽くしたと感じるようになり、独立して新たな挑戦がしたいと考えました。加えて、長年感じていた業界の構造的な課題を解決したいとも思いました。

現在、学習塾業界は転換期にあります。これまで主流だったのは、一人の講師が数十人の生徒を一度に教える集団塾でした。しかし、かつては100万人を優に超えていた出生数が70万人近くにまで落ち込むほどに少子化が進展しています。全国には5万もの学習塾があるため、学年の半分が塾に通うとしても、1教室当たりの生徒数は1学年で6、7人にしかならず、経営環境はかなり厳しいのです。

学校も生徒を確保するために特色を出そうとしており、教育内容の多様化や入試の難化が進んでいます。その結果として、集団塾のような画一的な授業では、内容についていけない、逆に物足りないといった生徒が出てきており、個別指導の

ニーズが高まっています。

しかし、個別指導は一度に教えられる人数に限りがあります。塾を経営する側からすれば、講師の収入を増やすことが難しく、十分な数の講師を確保しにくい面があります。また、個別指導は集団塾になじまない生徒を対象にするので、講師個人の指導力によって成果に大きな差が生まれます。より指導力の向上が求められますが、研修や勉強会を行う塾は少なく、指導のノウハウをほかの講師と共有できる機会はほとんどありません。指導力の向上は個人の自己研鑽^{けんさん}に依存しているのが実情です。こうした課題を解決する仕組みが必要だと考えました。

——すぐに今の仕組みにたどり着いたのですか。

退職後、最初に手がけたのは個別指導塾です。すぐに60人の生徒が集まり、事業の展望に問題はありませんでした。しかし、そこで提供できるサービスは、あくまでわたしの目の届く範囲に限られてしまい、業界全体の課題解決につながらないのではないか。そう感じて、課題解決につながる事業を模索するために、一定の役割を終えた段階で事業を引き継ぐことにしました。

その後は、学習塾やキッズダンス教室などで顧問を務めたり組織運

営のコンサルティングをしたりしていましたが、あるとき、今の事業を始めるきっかけとなる出来事がありました。ファミリーレストランで生徒に勉強を教える講師の姿を目にしたのです。騒がしい環境では、とうてい集中できないでしょう。最近増えているシェアスペースは利用できないのかと調べてみると、会話が禁止されているところが大半でした。そこで、教育に特化したスペースのニーズを確信しました。

場所を共有するこのスキームであれば、優秀な講師を確保しにくい収益構造や指導ノウハウの属人化といった業界の課題を解決できそうでした。しかし、講師がシェアスペースを利用するのは、基本的には生徒を教えるときだけです。個人のノウハウの共有を促すには、交流の機会が少ないと考えました。

そこで、教育情報プラットフォームの立ち上げにも同時に取り組んだわけです。エンジニアの世界には、最新技術をインターネット上でオープンに情報交換する文化がありますよね。それを塾業界にも根付かせるねらいがありました。

——新しいサービスなので、立ち上げには苦労しそうです。

おっしゃる通りです。まず、物件を用意すること自体が金銭的に大変

でした。当初から新宿の好立地を想定していたので、賃料はかなり高額です。設備を整えるために多額の借り入れもしましたので、毎月の支出には恐怖を覚えました。しかし、ありがたいことに顧問やコンサルタントの仕事で最低限の収入はありましたし、万が一うまくいかなくてもこの場所で塾をやれば何とかかなるという考えで、踏ん張りました。

講師集めにも苦労しました。インターネット上で広告を打っても、反応がなかったのです。当初は存在をアピールすれば十分と考えていましたが、そもそも個別指導シェアスペースという概念自体が世の中になかったため、理解してもらえなかったのだと思います。そこで、方針を転換し、講師が独立しやすい環境を用意することで教育を良くしたいという理念や、利用のメリットを語るようにしました。すると、すぐに見学者が現れて契約してくれました。オープンして1年後には8人、今では19人が利用しています。

一人ひとりの熱意が 生徒たちの成長を促進

——シェアスペースを利用する講師は、どのように生徒を集めているのですか。

SNSやブログでの発信が中心です。教育熱心な保護者はより良い講師を

探すため、徹底的に情報を収集します。そのため、教育に対する思いや理念などをしっかりと発信していれば、わが子に合いそうだ目に留めてくれるのです。

さらに、当社の教育情報プラットフォームでも生徒を集めることができます。以前に教育分野で著名なインフルエンサーに当社のサービスを紹介したところ、理念に共感してもらえたようで、たびたび記事を投稿してくれています。閲覧数は累計で3万件を超え、記事を見た保護者から講師を紹介してほしいと問い合わせを受けることもあります。

— 講師の熱意は指導だけではなく、集客にも重要なのですね。

教育情報プラットフォームでは、プロのノウハウはお金を払ってでも欲しいものだろうと考えて、講師の副収入になればと記事の課金機能を設けました。ところが、これまでの投稿をみると、大半の講師が無料か500円程度でノウハウを公開しています。発信を通じた自身のブランディングだけでなく、自分の知見を役立ててほしいという、教育への熱意が背景にあるようです。オンライン上だけでなく、当社で開催している講師同士の交流会でも、指導方法などを熱心に語り合っています。

こうした熱意が、これからの時代

には不可欠ではないでしょうか。問題の解き方を学ぶだけなら、動画やタブレット端末を使った教材でもできます。最近では講師の代わりに、AIに問題の解き方を解説してもらうこともできます。しかし、それで生徒のモチベーションの管理ができるとは思えません。親に怒られたばかりだから勉強する気ではないといった、言葉にしにくい感情を察知し、「魔法」をかけてやる気を引き出す。それは、人間だからこそできることです。

とはいえ、熱意があれば講師として食べていけるわけでもありません。熱意があっても、厳しいビジネスの世界ですから、うまくいかない人も出てくると思います。そこで、人材紹介業の許可を取得して、万が一、



交流会に参加した利用者の講師

講師として行き詰まっても、塾の教室長などに再就職する道を提供できる体制を整えました。利用した人はまだいませんが、退路があれば、思い切って独立に踏み出せるでしょう。

組織に依存せず、講師がそれぞれ理想とする教育を行いながら、労働に見合った収入を得る。結果として生徒により良い教育が還元される。そんな環境を広めていくために、これからも尽力していきます。

聞き手から

学習塾業界での起業といえば、現場の優秀な講師が独立し、自分の理想を詰め込んだ教室を構えるのが一般的だろう。しかし、勝木さんが立ち上げたのは、自分の塾ではなく、優秀な個人が活躍するためのインフラだった。個別指導シェアスペース solve が単なる場所貸しではないことは、利用する講師のみならず、その生徒や保護者にも認識されている。

個別指導において感謝の対象となるのは本来、担当講師だけだ。しかし、受験シーズンが終わると、同社のシェアスペースでは、受付で生徒たちを見守る運営スタッフにも保護者から感謝の品が届くという。同社が保護者と確かな信頼関係を築いている何よりの証しだろう。社会環境の変化を見越したこのビジネスモデルは、合理的なものだ。しかしその根底にあるのは、講師と生徒の力を引き出すために最適な環境をつくりたいという熱い思いにほかならない。

(中野 雅貴)