

「個別指導塾」が台湾でも浸透するきっかけになりたい

完全個別指導を特徴とし、日本で約670の個別指導「スクールIE」を展開する株式会社拓人が、2008年5月に台湾で合弁事業を立ち上げ、現在天母校と信義校の2つの直営教室を運営している。

教育熱心で学習塾の競争も激しい台湾に拓人が進出してきた経緯や、今後の展望について台湾拓人教育事業(股)の井上副総経理に話を伺った。



台湾拓人教育事業(股)
井上明副総経理

拓人の台湾進出に至った経緯をお聞かせください。

台湾進出のきっかけは、何はさておいても株式会社拓人の松田正男社長の想いだと思います。松田社長は日本で成功した拓人のシステムを海外展開させたいというロマンを持っています。その中で台湾事業は初の海外進出の試みとして、約3年半前からプロジェクトが立ち上がり、今年5月に台湾拓人を設立しました。台湾事業プロジェクトが立ち上がったから、台湾の教育事情やパートナーの情報について時間をかけて収集して、最終的には台湾最大手の教材会社である康軒文教集団と、学習塾大手の冠傑教育集団の2社をパートナーに、合弁の形で事業を始めました。

私自身は台湾プロジェクトが立ち上がった際から興味を持っていましたので、指名されたときは嬉しかったと同時にモチベーションがかなり上がりました。その後、副総経理として昨年5月に台湾赴任となりました。

台湾の市場をどうぞ覧になりますか。

台湾の学習塾の数は日本よりも多いと思われるほど乱立していますが、日本のようなマンモス塾は少なく、いわゆる町塾や家庭教師がまだ多い状況です。実はこの状況は日本の約20年前と似ています。20

年前の拓人設立当初、日本の個別指導塾の割合は学習塾・予備校全体の1割にも満たなかったのですが、その後そのシェアは伸び続け、現状は約4割を占めるまで成長しています。

台湾でも個別指導塾の良さが認識されるよう変化していくと拓人は考えていまして、拓人が台湾における個別指導塾浸透のきっかけとなれば嬉しく思います。

拓人が台湾の一般的な学習塾と違うところは
何でしょうか。

拓人の指導は、1対1または1対2の完全個別指導を取っています。特徴としてはこの個別指導をより生徒に合った形で進めるためのシステムにあります。

拓人はこれまでの経験蓄積から、いくつかの重要なシステムを作り上げています。ETS (Environment Test System) は、生徒や講師、社員が入塾する際に行う全般的な性格や能力を測るアンケートツールです。ETSをもとに生徒と講師の相性を判断したり、生徒の弱点・長所を見つけ出したり出来ます。PCS (Personal Curriculum System) は、テストにより個々人の学習面での弱点を見つけ、それを克服するためのカリキュラムを作るシステムです。個別指導塾は普通の塾と違って、通常カリキュラムが予め決まっ

日本企業から見た台湾

ていませんが、PCSにより計画的に指導を進めるカリキュラムを策定することが出来るのです。その他、講師が各レベルの生徒にあったテキストをパソコンから出力させるPSS (Personal Study System) も日々の指導で使われています。

台湾拓人は日本で培ったこれらのツールを台湾の生徒や講師にも使えるようにローカライズし、日本と同じ仕組みで事業を進めていることが強みです。

台湾での事業展開においてご苦労された点をお聞かせ下さい。

私は台湾拠点の設立検討当初からプロジェクトに参加していたわけではありませんが、台湾の学習塾市場の正確な情報が集まらなかったことが最大の苦労だったと聞いています。知人のコネクション等を活用しながら話を聞いても、一人ひとり言うことが異なることに直面したようです。

私に関わった教室の立ち上げにおいても予期せぬトラブルに遭って来ました。教室に適した物件を探して交渉し、いざ契約となった前夜に突然断りの電話が入ったり、契約前は看板を出しても構わないという話が、契約後にビルの管理側から拒否されたりしました。

このような苦労はありますが、個人的には台湾に来てから一度も嫌な思いをしたことはありません。これからも5年10年台湾で活動していきたいと思っています。

台湾での教室マネジメントについてお聞かせ下さい。

拓人は日本で培った教育システムが強みですが、日本のやり方を全てそのまま台湾でも押し付けようとは思っていません。台湾には台湾のやり方が必要な部分もあるので、自分なりのラインを設けて、台湾に適した運営方針を合弁パートナーとも話し合いながら決めています。

例えば、スクール内の飲食は日本では厳しく禁止

されていますが、台湾でそれを禁止するのはナンセンスと思いましたが、台湾では校舎内に飲食の場を設けることにしています。一方で、台湾の塾では講師がネクタイをすることはめったにありませんが、台湾拓人では日本と同じように講師はネクタイをすることになっています。保護者から見て決して印象が悪くなることはありませんので、日本式を進めることを譲りませんでした。

学生講師に関しまして、台湾の大学生は屈託なくまじめで、生徒とコミュニケーションを取るのが上手い印象があります。一方で、講師としての基本的な動作、生徒との関係の作り方、職員と講師のあうんの呼吸は、まだ日本に見習うべきことが多いと思います。私自身も講師向けの研修を行っていますが、日本の講師とのTV会議を通じたコミュニケーションも試みていまして、台湾の生徒にとってより良い講師を育てて行きたいと思っています。

台湾拓人の中長期的なビジョンをお聞かせ下さい。

短期的には年内に新たに2つの教室を開設する予定です。日本人向けのサービスもニーズに応じて検討したいと思っています。

中長期的には台湾で100～200教室の展開を計画しています。数年でこのような規模を目指して展開を進めるには、全て現状のような直営管理は難しいので、フランチャイズ展開になると思います。

拓人全体の海外展開を見ますと、やはり中国市場を避けて通れないと思います。私自身が次の活動の場を中国に移すかどうかは別にして、台湾拓人の人材や経験は、来る中国市場展開においても活用できる貴重な財産になると思います。

ありがとうございました。