

フランチャイズ加盟のご案内

# 個別指導 京進スクール・ワン



子どもたちの  
笑顔がゴールです。

*Our goal is to make children smile.*

# 京進スクール・ワンとは

子どもたちの笑顔に、幸せを感じる瞬間。

子どもたちの未来をひらくことに、幸せを感じる瞬間。

そうした瞬間の積み重ねが成功につながると、私たちは考えています。

塾同士がしのぎを削る今の時代は、良い時代です。

それは、教育の本質を捉えた本物の塾だけが残っていくからです。

だからこそ、理念に共感してくださるオーナー様の存在はとっても大きいのです。

京進の理念を実現する仲間として、

幸せを感じる仕事を、共に手掛けてみませんか。



株式会社 京進  
代表取締役社長  
立木 康之



◎◎ 京進 学習塾経営フランチャイズ加盟のご案内

個別指導 京進スクール・ワン

説明会の申し込み、  
お問い合わせはこちら



# 塾経営の強み

POINT 1

## ストック型の事業モデルで 収入が安定しやすい



一般的に塾は月謝によって収入を得る『ストック型』のビジネス、生徒がいかに長く教室に通ってくれるのかが大切であるため常に子供たちのために何ができるのか？という視点で仕事に臨むことができ、大きなやりがいを感じることができます。

POINT 2

## 不況に強いビジネス 増加する通塾率



子ども1人あたりにかける**教育費の増加**と塾へ通う生徒（**通塾率**）の増加がこの教育ビジネス市場を支える背景となっております。  
教育ビジネス市場の拡大傾向は「少子化」という市場縮小背景を凌駕するため、今も尚、個別指導塾が増え続けています。

POINT 3

## 集客しやすいビジネス シンプルな販促活動



無店舗型のビジネスの場合、高い営業力を求められることが大半。  
塾の場合はチラシの反響者が校舎に来られることがメイン。  
その他、在校生や卒業生の兄弟や紹介によって集客がなされるため、良いサービスを提供していくことに主眼を置いて仕事をすることができます。



# 塾経営の魅力

他業種に比べ、**商圈は狭く、**  
**「地域密着」**のビジネスです。

言い換えると、新規顧客を開拓するために  
無限に商圈を広げなくても良いということです。

学習塾の顧客である生徒たちは、  
自宅近くか学校に通う動線上の塾を選ぶことが多いので、  
徒歩や自転車で通える範囲が商圈ということになります。

その為、広範囲の広報を必要とせず、回数を増やすことで  
その地域での認知を広めていくことが可能です。

そして集まった生徒たちに価値お返しすることで、  
その地域へ根差した教室をつくりあげることができるのです。



# 塾経営の気になる点①

## 講師採用はうまくいくの？

個別指導の塾経営ではオーナーは授業を行いません。

講師の採用を行い、授業を行っていくのですが

講師採用をするにもコストがかかります。

採用のために広告媒体に掲載しようすると  
年間数百万の費用が必要になるケースもあります。

## しかし、京進は

## 講師募集が無料！

※下記の講師募集を行う5媒体をパックにして年間で提供します。

(タウンワーク、マイナビバイト・LINEバイト、バイトル、塾講師ナビ)

※その他期間等条件があります。詳しくは説明会にてお伝えします。



## 塾経営の気になる点②

### 集客はうまくいくの？

塾の集客方法はいたってシンプル。

チラシによるものや紹介といったものがメインになります。

しかし開校してすぐ生徒が大量に集まるものでもないのは事実。少しずつストック型に積み上げていくビジネスです。

そこで、京進は  
生徒数20名まで  
ロイヤリティ無料

あなたの塾運営が軌道にのるまでの負担を軽減します。

※開校してから1年のみ適用となります。



# 塾経営の気になる点③

## 開業資金が不安

塾は飲食やコンビニといった開業と比べ初期の開業費用は低いものの、物件を構え、内装工事を行い長く経営するための教室を作るには、それなりの費用が必要です。しかし、今後の運転資金を考えると初期費用を抑えることは重要なため京進にはサポートする制度があります。

## 一部対象エリア

加盟金100万円OFF

で開校が可能

※対象エリア：京都府・滋賀県を除くエリア

◎京進 学習塾経営フランチャイズ加盟のご案内

個別指導 **京進スクールワン**

説明会の申し込み、  
お問い合わせはこちら



# 京進の独自ノウハウ

脳研究者／東京大学教授 池谷裕二氏全面監修

記憶のメカニズム解明の一端として「脳の可塑性の探求」を研究テーマとし、「受験脳の作り方」（新潮社刊）、「脳には妙なクセがある」（扶桑社刊）など著書多数。

脳科学に基づく学習法

オリジナルの学習法

## リーチングメソッドが、

## 生徒の目標達成を促し、生徒の笑顔をつくりだす。

通常小学生～高校生というのは勉強へのモチベーションが上がらないという課題によく直面します。継続的に塾に来たいと思ってもらうためには子供たちのモチベーションを高め、積極的に学ぶ習慣を身に付ける必要があります。リーチングメソッドは脳の可能性を最大限に引き出す学習法で前頭前皮質、海馬、扁桃体の性質を利用。

効果的な復習による学習内容の長期記憶化を図り、脳科学理論により科学的に証明された効果を、学習法に取り入れました。

この京進独自のノウハウにより、子供達は目標達成のためのモチベーションが高まり、日々学習する習慣を身に付けることが可能になります。

### リーチング学習手帳に関するアンケート結果

手帳使用前

- 勉強を毎日する習慣がなかった。
- やりたいことをやりたいように無計画にやっていた。
- 目標を持って取り組むことがなかった。
- 勉強時間が少なかった。



手帳使用后

- 毎日勉強するようになった。
- 「今日はこの勉強しよう」と決めて勉強するようになった。
- 生活面も自分でルーティンを設定し、規則正しい生活になった。
- ドームツリーに書くことで勉強への意欲が高まった。

京進 学習塾経営フランチャイズ加盟のご案内

個別指導 京進スクールワン

説明会の申し込み、  
お問い合わせはこちら



# 京進だからこそ回り続ける、 笑顔のサイクル

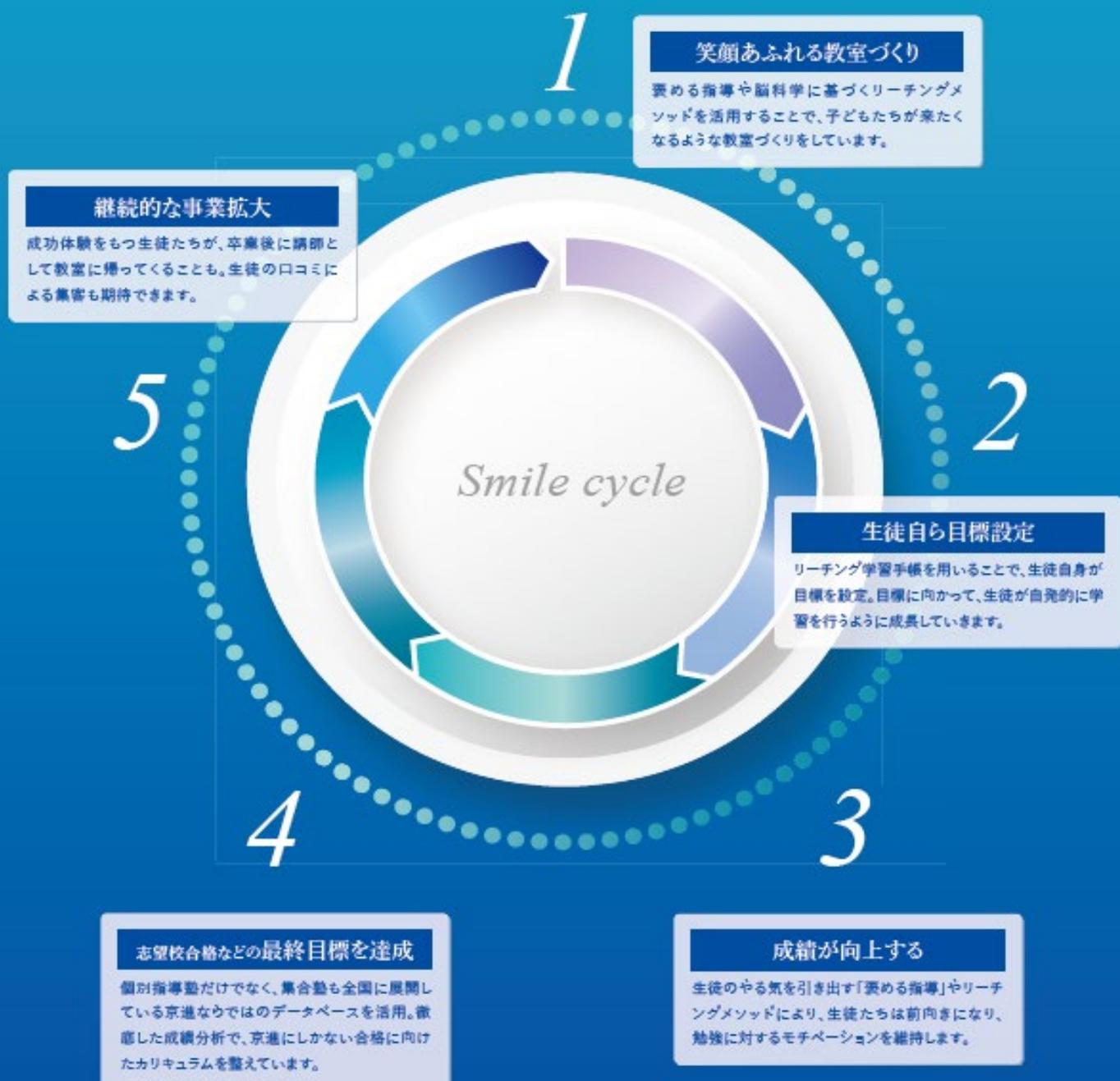
真摯に教育に向き合ってきた京進だからこそ辿り着いたリーチングメソッドで、他塾との差別化に成功。

この独自の教育システムが、着実に成果をあげています。

京進の生徒たちは、目標志向型の考え方を習得し、

成功体験をもつことで、高校卒業後に講師として教室に戻ってきてくれることも、

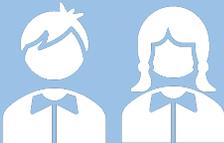
生徒の口コミが、集客につながることも少なくありません。



# オーナー様の立場に立った収支設計

## 京進は全教室平均生徒数60人 年収約1,023万円規模

(単位：円)

<b>年間平均 生徒数 60名の 場合</b> 	<b>売上高</b>	入学金収入	109,500
		授業料収入	24,728,280
		諸経費収入	1,270,980
		教材・テスト収入	862,860
			<b>26,971,620</b>
	<b>変動費</b>	ロイヤリティ費	2,654,676
		講師給与	7,417,196
		印刷消耗品費	628,596
		教材・テスト費	641,245
		その他費用	546,605
			<b>11,888,318</b>
	<b>固定費</b>	賃料	2,400,000
		リース料	204,000
		宣伝広告費	1,200,000
		講師募集費	300,000
		水道光熱費	360,000
		通信費	384,000
		<b>4,848,000</b>	
		<b>営業利益（年間）</b>	<b>10,235,303</b>

■ロイヤリティは、授業料・諸経費の10%、入学金の50%となります。

■上記の収支モデルは、参考資料として、全国直営教室のデータを基に作成したものであり、記載している数値については加盟契約上保証されるものではありません。

■上記「入学金収入、授業料収入、諸経費収入、教材・テスト料収入」は、2019年度全国の直営教室の一人当たり(年間)に基づき算出しています。また「講師給与」は、2019年度全国の直営教室の講師人件費率(対売上高)に基づき算出しています。授業料収入には、追加授業料・季節講習授業料なども含まれます。

◎京進 学習塾経営フランチャイズ加盟のご案内

**個別指導 京進スクールワン**

**説明会の申し込み、  
お問い合わせはこちら**



## - 未経験者が成功するFC本部 -

オーナーは授業をしません  
マネジメントと企画がメインなので、  
未経験からの開業が**7割**にもものぼります

教室では小1～高3までの生徒に全教科を教えますが、  
学習指導を行うのは教室長ではなく講師たち。  
教室長は、生徒の意欲や夢を育む“人生の師”のような存在。  
京進では教育業界未経験の方がたくさん活躍しています。

愛着のある地での開業で、  
地域の子どもたちの未来に貢献しませんか。



 [京進スクール・ワンの説明会の  
申し込み、お問い合わせはこちら](#)

