

## この加盟店はすごい！！

フランチャイズ業界に長い間携わっていると、多くの加盟店さんと知り合うことがあります。中には、本部が運営する直営店が足元にも及ばないほど、しっかり店を運営している加盟者さんがいます。そんな中でも、私が一番印象に残っている加盟者さんはA学習塾チェーンのメガジー※であるMさんです。

Mさんのすごいところは、事業を成功させるために飽くなき探求心を持っていること、そして、何よりも人材育成に力をいれていることでしょうか。

Mさんは大学を中退してはじめた商売をたたみ、これに失敗したら後がないという覚悟でA学習塾チェーンに加盟、Mさんのその時の年齢は 27 歳でした。教室を開いた場所は東京都内の住宅地と商業地が混在する地域、もちろん、教室長はMさん自身が務めました。

開業当初のMさんは本部の指導を忠実に守り、本部のノウハウを吸収することに懸命でした。業績は順調で、わずか 2 カ月で損益分岐点を超える生徒を集めたとのこと。Mさんの教室はたちまち繁盛教室になったのですが、Mさんは、2 号教室を出すのを 2 年間思いとどまりました。その理由は、1 号教室の運営を通じて、A学習塾チェーンで成功するための鍵は「人」であることに気が付いたからです。

フランチャイズは人材ビジネスとも言われます。店の運営のノウハウは本部が教えてくれますが、実際に店舗を動かすのは加盟者自身、つまり「人」なんですね。学習塾フランチャイズの場合、教室長の仕事は生徒に勉強を教えることではなく、生徒の学習管理、講師の採用・教育、父母とのコミュニケーションなどになります。教室長は、その手腕によって生徒や父母の満足度が大きく違ってくるという、非常に重要なポジションなのです。

フランチャイズでは、本部が人材育成を担ってくれる場合が多いのですが、Mさんはそれでは飽き足らなかつたのでしょうか。Mさんは自ら教室長を務めながら、教室運営を任せられるMさんの分身を育てていきました。

その後、Mさんは本部の研修システムを活用しながらも、独自に優秀な教室長を育てるための教育システム作りに取り組んでいきます。具体的には、社内に社員教育専門の部署を作り、社内研修で教育ビジネスに携わる人間としての心構えを叩き込み、ホテルマン養成の専門教育機関に教室長（候補）を送り込みました。

こうした仕組ができると、Mさんの教室は一気に増えていきました。しかも、Mさんの教室の多くが、A学習塾チェーンの中でも屈指の業績を残す繁盛教室となりました。Mさんの持論である「フランチャイズで成功するための鍵は『人』である」が実証されたわけです。

フランチャイズ加盟店の皆さん、これからフランチャイズ加盟を検討されている方、是非、Mさんの成功事例を参考にしてください。

※店舗数 30 以上又はフランチャイズ部門の売上高 20 億円以上のフランチャイズ加盟店

[トップページへ](#)

無断転用を禁止します。