

子供の運動能力向上のための研究
- 全国展開した学習塾の成功ノウハウを事例として -
A study for improvement of children's athletic ability:
A case of success knowledge of national chain on cram school

1K09B054

指導教員 主査 作野誠一 先生

株本 祐己

副査 武藤泰明 先生

【緒言】

現在、子供の運動能力はかなり低い水準にある。本年度の運動能力テストの結果が文部科学省から発表されたが、測定項目によっては若干の回復傾向はみられたとは言え、やはりやはり総合的に低いレベルにとどまっている。この現状を改善するために、家庭と学校での取り組みに焦点が当てられがちであるが、公共運動スペースが減り続ける今、筆者は民間企業での取り組みも必要不可欠であると考えている。民間事業で、スポーツをする機会を今以上に設けることで、これまでの限界を大きく超えた形で、スポーツをする機会が増え、基礎体力の向上につながるのではないだろうか。つまり、民間スポーツ事業の成功は、現代の基礎体力低下、という問題を解決することにもつながると、考える。

それでは、具体的にどのような事業を普及させていくべきなのか。筆者は、スポーツクラブやジムではなく、勉強のための学習塾、運動のための『体育塾』といった形の事業が有効なのではないかと考える。スポーツを楽しむのはもちろんだが、「スポーツを学ぶ」という視点が、スポーツクラブやスポーツジムとは異なる。そして、子供たちが、当たり前のように学習塾へ通うように、体育塾にも通うような社会が出来れば、基礎体力の向上に寄与すると、筆者は考えた。

実際に、現在、体育の家庭教師という形で活動を行っている民間企業も存在する。このようなビジネスを、より盛り上げるための施策について、本研究では提案したい。具体的には、現在教育学習塾として成功している、『ヒーローズ』のビジネスモデルに注目し、成功のノウハウを体育塾にも応用していきたいと考える。

以上より、本研究の目的は、体育塾の全国展開のプロセスを明らかにすることである。

【方法】

学習塾として急速に全国展開に成功した A 社の成功ノウハウを関係者にインタビュー調査し、スポーツ塾のビジネスモデルに適用する。また、フランチャイズ加盟代行会社の代表取締役の方にインタビュー調査し、フランチャイズの本部として全国展開するための必要条件を明らかにし、スポーツ塾が本部構築に成功するためのシステムを提言する。

【結果】

A 社関係者へのインタビューから、フランチャイズ本部展開のためには、直営店の粗利が単月 30 万円以上必要であり、加盟金、ロイヤルティを調整することで、全店舗黒字化を達成しオーナー希望者を募ると加盟店を増やしやすいくということ、募集広告費など年間 1000 万円程度必要なこと、1 年目は、年間 3 店舗以上開発が目安ということなどが明らかになった。また、加盟代行会社のインタビュー調査によると、フランチャイズ本部として加盟店を募集する際、加盟金の設定金額は、目安としてオーナーが 2 年で回収できる金額を上乗せする本部が、成功している傾向にあるということ、本部構築にはなるべく人件費のかからない、社員をあまり必要としないビジネスモデルが望ましいということ、ロイヤルティは、固定料金ではなく、売上比例方式がオーナーに好まれる、ということなどが明らかになった。

【考察】

先行研究と、インタビュー調査の結果から、スポーツ塾を全国展開させるためのフローを提言することができる。まず、スポーツ塾として粗利 30 万円/月を出すビジネスモデルを完成させる。次にフランチャイズ展開のための資金として 1,000 万円を用意する。そしてフランチャイズ本部構築のための準備を入念に行い、徹底的なマニュアル化、人件費を削減するためのシステム構築などを行う。その後、インターネットサイトや、雑誌、イベント出展などによって加盟者を募集する。そこで加盟した第 1 号オーナーや第 2 号オーナーの店舗はロイヤルティを調整するなどして、必ず黒字化させる。また、加盟契約になかなか結びつけられない場合は加盟金をも調整し、何とか 1 年以内に 3 店舗は加盟店舗を作る。そして加盟店の増加と並行してロイヤルティ、加盟金を上げていき、本部の資金を潤沢にする。その資金を基にさらに大々的に広告を打ち、加盟店を一気に全国に増やす。

以上のフローによってスポーツ塾の全国展開が可能になると考える。出店数の増加によって全国の子供達は気軽に安心してスポーツ塾に通えるようになるであろう。その結果として基礎体力の向上、豊かで健康的な生活を享受できることになると思われる。