

オンリー・ワンの価値で新しい顧客を創造 情報発信力を高めて、ブランドを強化

eisu group 山本千秋 代表 (CEO)

価格競争から脱却してオンリー・ワンの価値の創造を

少子化や社会階層の二極化、国際競争の激化を背景に、今、日本の教育界は大胆な変化を余儀なくされています。受験の最終ステージである大学受験でも、大きな制度変更があと数年のスケジュールで迫っています。こうした状況や制度の変化は、教育ニーズを抜本的に変化させ、業界を大きく揺さぶっています。大手と言われてきた塾・予備校が教室の統廃合を迫られていますし、M&Aを通じて業界の再編はとどまることなく進行しています。こうした状況下で将来を見通すのは容易なことではありません。

しかし、確かに言えることがあります。それは、規格化されたモノを低価格で販売し価格競争に打ち勝つという製造業の延長のようなビジネスモデルが、塾業界では破綻を迎えつつあるということです。

一定品質・低価格の商品そのものの競争力で打ち克とうとするビジネスモデルでは、商品のコモディティ化・陳腐化が非常に速く進み、価格競争という消耗戦に陥り、企業を疲弊させます。何より、教育は本来規格化が不可能なものです。このような路線は結局教育の質を低下させ、市場の支持を失ってしまわなければならない。思うに、塾が「モノの安売り合戦」をしてしまったら、行きつくところは袋小路しかないのです。

こうした情勢を踏まえ、私たち塾が取り組むべき課題は何か？それは、モノやサービスを販売したらそれで終わりという考えから脱却し、塾が提供する、自立学習型の新しい学びのスタイルを提案することです。

eisuがお客様に提示する理念とは、「社会貢献を通じて自立できる大人になる」ことであり、目前の受験への真剣な取り組みを通じて、子供たちに人間としての成長を促すことです。そして、社会状況や制度が激動している今のような時代だからこそ、一過的な受験の成否に左右されない、オンリー・ワンの価値の創造が大切です。そうした考え方を具体化するにあたり、私たちeisuでは大きく二つの方向を追求しています。

一つはオンリー・ワンの価値創造を通じて新しい「顧客の創造」を目指す方向。もう一つは情報発信力を高めることで、eisuの目指す理念を展開地域のお客様に深くご理解いただき、ブランドを強化していく方向です。

新しい学びのスタイルを提案する「eisu南麻布ヒルズ」

第一の方向を具体的に言うと、子供を特定の時間・場所に拘束して一方的に働きかけるのではなく、子供たちの学ぶ意欲を引き出し、学びに相応しい環境や効果的に学べる多彩なメソッドを

提供する、自立学習型の新しい学びのスタイルを提案することです。

eisuは「使える英語」を学べる「デビッド・セイン英語ジム」、基礎学力を体系的に培うことのできるWEB家庭学習システム「NEWeドリル」、そして子供の知の器を広げる画期的な算数講座「パズル道場NEW」といった、学ぶ側の視点とよく調和するコンテンツを持つています。これらをハイブリットし、自立的に学ぶ姿勢をもった子供を育てる場をつくりたいと思っています。

eisuでは既存の校舎でもそうした新しい学びのスタイルを実践しています。このたび2014年12月、このスタイルに特化した新しいタイプの校舎「eisu南麻布ヒルズ」を開校します。この校舎は上記のコンテンツを中心に、オンリー・ワンの自立学習モデルスペースを目指して創りました。この校舎を発信基地とし、日本全国に向けてeisuの考える新しい価値観を訴求していきたいと思っています。

50年の歴史に安住せず、自己変革を続ける組織でありたい

もう一つの方向は、eisuのブランド力を強化し、目の前のお客様との絆をいっそう強め、内から外へ向けての成長を図ることです。そのために大切なこ



山本千秋

代表 (CEO)

eisugroup

eisu 小中部、nice、eisu 高校部、東進中学 NET・東進衛星予備校、パズル道場NEW、NEWeドリル、デビッド・セイン英語ジム、ほか 三重県/津市

eisu南麻布ヒルズ