

教育から地域貢献を

SNグループ 株式会社サテライトネット

他業種のノウハウを活かす

サテライトネットを立ち上げる以前はどのようなことをされていたのですか？

サービス業を中心に様々な経験を重ね、前職は同業種でサラ



飯島剛介代表取締役

リーマンをしていました。自分で色々やっていくタイプなので、その中で自ら様々なシステムを作り上げていました。

——そのときから独立を考えていたのですか？

全く考えていませんでした。ただ、そのときの経営者と教育に対する想いに違いを感じ、それならば自分で理想の教育をやろうと独立しました。

また、教育業界は運営面や社員の待遇面、労働環境など古い体質が残っていると感じていたので、何か変えられないかなと思ったのも大きいですね。今までサービス業を中心にキャリアを積んできたので、そこ

で培ったノウハウを導入し、自分なりに教育業界を変えていければと考えていたのも動機のひとつです。

——他社と比較して強みはなんだと思われませんか？

他社様と違うところは、塾Ⅱサービス業という形で運営しているところだと思います。あいさつ、身だしなみなども含めてホテルマンと同じぐらいのレベルで生徒と接しているところではないでしょうか。

また、私たちはハイブリッド型予備校と自分たちのことを呼んでいるのですが、ハイレベルな講師、自社研修で育成された指導スタッフ、模試やデータは大手のものすべて使い、いいところ取りをした運営で生徒第一主義を貫いています。

365日営業も掲げています。受験生は休みがないですからね。あとは合格実績でしょう。成績を上げ、結果を出さなければ信頼はされません。

教室展開と人材育成

——教室展開をするにあたり大事にされていることはありますか？

一番は立地です。また、アルバイト講師は使いません。保護者様から高い学費をいただいているのに、サービスを提供するのに、それではプロの仕事を提供できないと思っています。社員に対して私たちは、2ヶ月ほどじっくり研修をしてから現場に送っています。例えば大学生を採用しても、きちんと研修した上で現場に立たせるならまだ良いとは思いますが。

——創業から今まで計画通り推移していますか？

スピード感が欠けますね。ただ開設当初は大ブレイクしましたよ。金融機関に提出した事業計画書では、3年目から黒字化したのですが、1校目の熊谷校は最初の2週間でその数字をクリアしたのです。その後出社校舎はすべて大幅黒字の増収増益です。

——順調そうに見えるのですが？

私の性格上、経営はかなり石橋を叩いて渡っています。事前準備



清潔感のある代ゼミサテラインの自習室

「のびマス」はいつから展開をはじめたのですか？

今年の3月からオープンしました。新教育対策、2020年をにらんだものです。私たちはまず大学受験科の高校部門を作り、そのあとに小中など下の学

ハイブリッド型個別指導塾のびマスと地域貢献

会社を作る前は、成功したら人は集まってくると思っていました。景気の問題などで、地方の小企業にはなかなか有能な人材が採用できない状況が続いています。様々な考え方があっていいのですが、人が育つてから教室を増やしたいと考えているので、教室展開のスピードを緩めざるをえない状況です。



2020年の教育改革を意識して今春開講した「のびマス」

年のカテゴリを増やしていくという計画をたてました。外的環境に変化がなければ大学受験科だけでも良いと思いますが、18年から18歳人口が減少し少子化の加速、消費税増税、大学全入、20年からは新教育。様々な環境が変化していく中で、少ないバイを競争がとりにあっています。その上で、他がまだやっていないところに先手を打って、新教育対応の個別指導塾を作ることになりました。設立当初より高大接続改革がいずれなされることはわかっていました。

——「のびマス」ではどのような指導をされるのですか？

地方中心に展開している会社なので、新教育に関する情報がいきわたっていません。しかし我々を通してそれを知っていただき、ご入会された方からは大変好評をいただきました。効果を知っていたら、効果も当然通じるとこ

——地域からの反応はどうですか？

サテラインの大学受験科と連携できるように、1対2の個別指導と自立学習・演習、タブレットなどのICTを使った授業などを取り入れています。アクティブラーニングやプレゼン練習、面接対策、小論文特訓など新教育に向けた対策も万全です。英語4技能対策や数検・算検・漢検対策も力を入れ、「SN式学習個性診断システム」の導入で講師と生徒のマッチングや学習プランニングなどを感覚的なものから理論的なものへ変化させた最先端のシステムで指導をしています。



本社外観とエントランス

