

大阪府
松下理数教室

代表 松下周二さん

塾は「教育」だ！
何を甘いことを言っているんだ、
塾運営は「経営」だ！
そんな議論は後を絶たないし、
どちらの言い分にも理はある。
でも、経営的視点を持つことと、
教育者としての情熱は両立するはず。
僕が、証明してみせる。



それらは同居できない存在？ 塾運営は「経営」か「教育」か

塾経営やその理念を巡って、しばしば二項対立で議論が起ることがある。営利組織としての合理性を重視する塾と、不器用で

求することは、個々の生徒をないがしろにすることとイコールではないはずだ。大阪府寝屋川市で「松下理数教室」を展開する松下周二も、そんな俯瞰的な視野を持った塾経営者の一人だと言えるだろう。情熱を持つ理想の理数教育を届けたいと考えるからこそ、そのための合理化にもしつ

かり力を入れる。適切だと思えば、普通の塾ならやらないようなことだとして積極的に取り組む。それはある意味、清々しささえ感じさせるほどだ。
「特段に勉強好きな子どもではなかったんですよ」と松下。高3で受験勉強を始めたときに中学の学習内容

に目覚め、関連して数学も好きになった。

その経験から「学ぶ楽しさ」を伝えようと教員を志し、実際に教壇にも立ったが、3年目には次の道を考えるように。経営者だった父の影響で、「ゆくゆくは自分もその道を目指してみたい」という思いがあったからだ。

教室長を務め、そこでもトップの売上を収めた。

その塾は本場に生徒を大切にしている塾で、今でも共感し感謝もしている。だが、大手であるからこそ「経営」

目指すは「営業しない塾」 そのために計算し尽くされた合理性

松下の考える理想の塾とは「数学や理科を好きになれる塾」「それを通して、生徒が人生を豊かにできる塾」だ。そして、その理想を叶えるために、営業時代に培った経験を生かしている。

思うからだ。厳密には、ゴリゴリと営業しなくても運営が成り立つ塾を目指している。例えば同塾のような理数系専門塾は、一般的に都市圏の裕福な家庭に市場を見出すことが多い。同塾の地元・寝屋川市は中堅都市で決して高年収層が多いわけでもないが、だからこそ潜在ニーズがあると感じた。その目論見は見事に的中し、ブルーオーシャンを掴

んでいる。また、校門配布も生徒の紹介制度もやらない。「友達に聞かれたら、こんな塾だよと教えてあげる程度でいい。決してこちらから勧誘するなど伝えていません」。現生徒がしっかり成果を出していれば、営業めかして紹介を依頼しなくても入塾者は増えると思っているからだ。

他にも、試験終わりなどに生徒を集めて食事に出かけることもある。年間数十万の費用になるが、そうしたイベントで生徒の満足度が高まるならば、それは広告費と同義だと考えていると言う。SNSや動画サイトも積極的に活用し、そこから生徒獲得

しかし、あまりすぎた疲れからか、あるとき車を運転中に事故を起こしてしまう。「このままでは、いつか人を撥ねてしまおう」と、再び教育業界へ。大手塾で

しかし、松下周二は「矛盾するようですが、『営業しない塾』にしたいんですよ」。過度な売上主義やそこからくるハードワークのせいで、塾業界に悪いイメージがついているように

求することは、個々の生徒をないがしろにすることとイコールではないはずだ。大阪府寝屋川市で「松下理数教室」を展開する松下周二も、そんな俯瞰的な視野を持った塾経営者の一人だと言えるだろう。情熱を持つ理想の理数教育を届けたいと考えるからこそ、そのための合理化にもしつ

「特段に勉強好きな子どもではなかったんですよ」と松下。高3で受験勉強を始めたときに中学の学習内容

さえ十分に理解できていなかった。しかし、その受験が良い転機となる。化学の勉強をするうちその奥深さに繋がっている。いずれも、経営的に効果的だと考えたからこそ合理的判断なのだが、そこに「売り込む」という色がまったくない。押し営業行為を廃して誰にも嫌な思いやしんどい思いをさせず、かつ自分のやりたい教育を届けているというわけだ。ゆくゆくは「寝屋川の理数塾の代名詞のような存在を目指したい」と松下。合理性と情熱は、きっと両立する。(敬称略)

「営業しない塾」が目指す姿 情熱的だからこそ、合理的に

松下周二 SHUJI MATSUSHITA



大阪府出身。中高とまったく勉強しない生徒だったが、大学受験を通して学ぶ楽しさ、特に理数系学問の面白さに目覚める。教員、外資系保険会社の営業、大手学習塾を経て、理想の理数塾を創ることを目指して2020年に開業。現在、3教室を展開している。卓越した営業手腕を持ちながら「営業しない塾」を目指すという、独自の視点で地域に密着中。



●松下理数教室
<https://matsushita-risu.com/>

文/松見敬彦(トリガーワークス)