



左) 生徒の注意を引きつける熱量のある授業。対面と同時に動画での配信も行なっている。
下右) タブレットと連動するテキスト教材を採用することで、より理解を深められるようにした。下左) 幼い2人の子どもが教室を訪れる。創業後は一緒に夕食をとる時間ができたと室館さん。



青森を変えたいなら
まずは進学率を上げないと。



Jターン 室館 義孝さん
むつ市→東京都→青森市
合同会社M's style(学習塾)
2021年11月創業

都内大手進学塾に勤めていた室館さん。青森県の抱える課題を解決するためには、次世代の進学率向上が不可欠という思いから、青森市でICTを活用した学習塾を創業した。

時代に合った学習方法を提案

青森市内で小中学生と高校生を対象に学習塾を創業した室館さん。授業の直前には三脚に取り付けたスマートフォンをホワイトボードへ向ける。

次世代学習塾M's styleは、対面授業に加えてICTツールを活用したオンライン授業を実施し、通塾が難しい遠方の生徒に対応している。今はスマホとLINEで配信ができる。紙と動画が連動する最新の教材を使い、タブレットやモニターを併用することで図形の展開なども視覚的に理解が進む。また、料金定額の通い放題プランを作り、授業がない日も自由に集まって勉強できるようにした。

「小学生は自学力を身につける大切な時期。自宅学習が苦手な子にとっては、ここに來ることで勉強スィッチが入る。」

事業の特性に合ったアプローチを

都内から妻の実家がある青森市へ移住し創業相談した先は、あおもりスタートアップセンター。室館さんは同センターから出た最初の創業者となった。事業を始めるにあたり心を砕いたのは生徒集め。

「インターネットより近隣へのポスティングに効果があった」

利用者が通うサービスの場合、ローカルコミュニティの影響力が大きいようだ。最初の数名が通い始めると、あとは口コミで生徒が生徒を連れてくるようになった。評判を保つには丁寧な対応はもちろんだが、最も重要なのは結果を出せることだと考えている。塾経営は、出資者が親で利用者が子というビジネスモデルのため、双方の希望通りの成果へ導いてあげることが顧客満足度に繋がる。

室館さんの創業まで

- 2020年 退職
- 2021年 青森市へ移住
- 10月 あおスタに相談
- 11月 M's style創業
- 2022年7月 移転オープン



ICTとスキルの組み合わせ

最初は融資を受けず自己資金だけで始めるつもりだったという室館さんが、支援担当者と話を重ねるうちに、融資を受けることにした。

「おかげでモニターやタブレットなど、学習機材が充実した状態でスタートが切れた」

アドバイスを受けてよかったと感じているそうだ。

室館さんは今後、他のエリアにも教室を増やしていきたいと考えている。

「雇用や経済など、青森県が長年抱える課題を根本から解決するには学力の底上げ

支援機関から一言

室館さんは、東京での塾の講師の経験・ノウハウを青森にあった形にアレンジし直して塾を創業しています。過去の経験と、地域の特徴の両方を考えたサービス提供が大切だと思います。

インフォメーション
合同会社M's style

<https://ms-style.ivalue.info/>

と進学率の向上が不可欠だ」

「浪人生向けのコースも新設したい。最近の大手予備校はオンライン受講もできるが、通って学べる場として提案したい」

競合ひしめく目黒区や港区で指導してきた経験を青森のために活かす。研鑽を重ねた技術と信念を貫けるのは創業者の醍醐味だ。

「今はオンラインで出来ることも増えた。専門分野を持っている方は今や持っている仕事を持ってきたほうがいいと思う」

若い方は失敗を恐れずに挑戦して、と未来の創業者へアドバイスをくれた。