



## 「スポーツと教育の文武両道を目指して2教室に導入。さらに広げて社会貢献を」

野村不動産ライフ&スポーツ株式会社 ブロック長 杉田 洋

### 主力の幼児～小学校低学年にワンストップで文武両道

弊社はメガロスというブランドでスポーツクラブを運営しています。弊社の事業の2本柱のひとつがスクール部門なのですが、ここの主なボリューム層が幼児から小学校低学年。ひとつのところでスポーツも勉強もできれば、うちはスクールバスもあるので、親御さんも安心だろうと、ということで、導入できる学習教室を検討していました。

それで、ガウディアを平成24年から導入し、現在、2教室で展開しています。

### 決めた理由は「リスクが少ない」と、「後発メリット」

ガウディアに決めた理由は、いくつかあるのですが、まずは、初期投資が少なく、リスクが少ない、ということですね。心配したのは、教職員が集まるかというところですが、意外にも当初の募集ですぐに集まりました。「子どもを教えたいけれど、自宅にそんな場所はない」という方たちが、2,30人きました。学歴もポテンシャルも高い方も多かったですね。やはりガウディアが、小さい子を相手に、しっかりした内容とブランドを持っているというところが大きいのではないのでしょうか。やってみて導入はしやすいと思います。

次に、弊社にとってはこれが大きかったのですが、後発メリットが期待できるということ。

他社も検討したのですが、ネームバリューやシステムがしっかりしているメリットがある反面、なかなか弊社の事情や希望を考慮していただくのは難しいというのを感じていました。その点、ガウディアは教材のつくりや、公立学校に通う子どもたちだけではなく、中学進学を狙う子どもたちにも対応しているなどの後発メリットがある上、一緒に作っていくという部分が感じられ、弊社にとっても事業が進めやすいだろうというのが魅力でした。

知名度がまだ低いという部分もありましたが、日能研関東と河合塾グループという大手塾がバックにいるのでね。メガロスというブランドのバリュー向上につながるのではないかと、ということも魅力でした。

### さらに広げて、「スポーツと教育」で社会貢献を

メガロスの主力は、前述の通り幼児～低学年なので、勉強する習慣をつけたいとか、中学受験前の準備にという目的で通われる方が多いです。ただ、ちょっと残念なのが、当初の狙いであった文武両道—メガロスで体も動かし、勉強もする、といったお子さんより、勉強だけ、で来られる方が思ったより多いということです。

子どもの成長にとって、体を動かすことも、勉強することも、どちらも大事。それを掲げた文武両道という弊社の理念は大切にしていきたい。そのために、もっと文武両道による効果を保護者の方にアピールしていかなければいけないと感じています。

ワンストップで運動&勉強というニーズを様々な試みで、もっともっと広げていきたい。メガロスとガウディアを広げることで文武両道により世の中を幸せに一、社会貢献につなげていければというのが、正直な私の願いです。