

塾長の決断

教育に情熱を注ぎ続け、地方教育の未来を切り開く塾

地域に根差しながら成長を続ける個別指導塾サクラサクセス。この塾を運営する株式会社サクラサクセスの創業者で代表取締役の岩田佳晃氏は、地方の教育機会の不均衡を是正することを目指して、島根を中心に塾を展開。着実にその規模を拡大してきた。今回は、サクラサクセスの創業背景やその後の成長戦略、さらに教育業界におけるM&A(企業買収・合併)の事例について岩田氏にインタビューを行い、その挑戦の軌跡を紐解いていく。

60校舎を超える展開と理念

個別指導塾サクラサクセスが誕生したのは2010年。創業者で代表取締役の岩田佳晃氏が教育業界に足を踏み入れたのは、前職での経験が大きなきっかけとなった。そこで岩田氏は、従来の教育ビジネスのスタイルに対して疑問を抱くようになった。

「教育の本質から外れて、売り上げにコミットしすぎている部分が多かったんです。もちろん売り上げは大事ですが、そればかりを追い求めることで、教育の本質を見失ってしまっていた」と振り返る。

この違和感を抱えたままでは、自分の理想とする教育の形を実現することはできないと悟り、自ら塾を立ち上げることを決断した。サクラサクセスの創業地である島根県は、塾や教育機関が都市部ほど整備されていない地域。岩田氏自身

も、島根で育ちながら塾に通うことなく、教育の選択肢が限られていたことを実感していた。そのような背景から、地方の教育格差を是正し、教育の機会を均等に提供することを目的に、サクラサクセスを創業した。

「都市部と地方の教育環境は大きく違います。塾という存在を地方にも広めて、教育の機会を均等にしたい」と、地方への強い思いを語ると、岩田氏は自らを感じたこともあった。塾の運営

基づく経営理論を学びました。理論的なアプローチを取り入れることで、会社をより効率的に運営できるよくなりました」と、大学院での学びが経営に大きく役立っていることを強調している。

M&Aによるさらなる成長と新たな挑戦

サクラサクセスが順調に成長する中で、岩田氏は次のステップとして、他塾のM&Aに乗り出す。これまでの経験を活かし、事業の立て直しや再構築に取り組みことで、地方の教育機関を存続させるとともに、さらなる教育の発展を目指している。

「私が次にできることは、他の会社の立て直しです。M&Aを通じて、地方の塾を引き受け、再生すること

で、地域の子どもたちに教育の機会を提供できる会社を増やしていきたいと考えています」と、M&Aに対する熱意を語る。

地方教育の格差に挑む

実際にグループ化された「Jアカデミア」や「秀文館」では、半年ほどで人事部や組織の仕組みを整え、再生の基盤を築いた。岩田氏は、フレーム作りまでを自らの役割と捉え、その後の運営は現地の社員に任せるスタイルをとっている。

さらに、岩田氏は教育業界にとどまらず、IT事業にも参入。サクラサクセス創業時に関わった島根大学の学生(当時)だった元スタッフとの再会をきっかけに、「edoglobe株式会社」というIT企業を立ち上げた。この会社では、AI技術やチャットボットを活用したソリューションを提供し、教育分野への技術導入も進めている。

「特にJアカデミアでは、10年連続で業績が低迷していましたが、買収から1年で業績が回復し、10年ぶりに売上が成長しました。これは、社員たちのモチベーションが大きく向上した結果だと思えます」と、成功事例を語る。

「教育のDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進するために、IT事業を始めました。現在は、オランダの企業と提携し、AIを活用したチャットボットを販売しています。また、ベトナムの企業と提携し、オフショア開発も進めています」と、IT事業

の展望を語る。

サクラサクセスを中心に岩田氏は、今後も地方での教育機会を拡大し続けるとともに、IT技術を駆使して教育の新たな形を模索している。特に、学童保育や通信制高校など、新しい教育サービスの展開にも力を入れ、地元が必要とされる教育機関としての成長を目指す。

岩田氏は、地方の教育を

支えると同時に地球規模で教育機会を広げていきたいという想いを持つ。グローバルに展開することで、公平な教育の実現に貢献したいと、岩田氏の目指す未来は大きな視野で描かれている。教育に情熱を注ぎ、地方教育の未来を見据える岩田氏の挑戦は、今後も続いていく。サクラサクセスとその関連企業の成長から目が離せない。



サクラサクセス 岩田佳晃代表