



10ヵ年事業計画策定
全国展開を進め2020年までにスクール数を倍増の400校に
直営校の一部を譲渡しフランチャイズ化

株式会社シェーンコーポレーションジャパン

英会話スクールをチェーン展開する株式会社シェーンコーポレーションジャパン（本社：東京都江戸川区、代表：シェーン・リプスコム／宮本早人、以下シェーン）は、現在、関東（179校）、東海（12校）、近畿（2校）、九州（5校）に合計198校を展開していますが（2010年1月時点）、今後、個人経営の英語塾を買収するなどして北海道、東北、甲信越、北陸、中国、四国など地方都市にもスクールを開校し、2020年までに現在の倍の400校とする計画を策定いたしました。

その背景には、20世紀末から急速にグローバル化が進み、英語が完全に世界標準になるなか、日本の英語教育も2011年度から小学5、6年生で必修科目化され、高校でも2013年度から英語の授業を英語で行うことになる（高等学校学習指導要領改訂）など大きな変化があります。また、職場においても、否応なく必要に迫られるという状況にあります。こうした背景から、当社では今後ますますネイティブ講師による英会話教育の需要が高まると判断いたしました。

一方で当社では、現在155校ある直営校を今後毎年10校程度、個人や法人に譲渡し、フランチャイズ校（FC校）に転換していく計画です。このFC化は、フランチャイズオーナーにとって以下のような利点があります。

- ・ 新規開校に比べて初期費用が半額程度で済む（モデルケース：新規開校1,126万円、直営校買取680万円～）
- ・ 当初から黒字経営が可能。初期費用の回収が新規開校の場合に比べて半分程度の期間に短縮できる
- ・ 安定経営をしている既存校を引き継ぐことで銀行の融資が受けやすい
- ・ エリアマーケティング調査を実施した好立地にある
- ・ 既に「シェーン英会話スクール」の名前が地域に浸透しているため初期広告費用を抑えることができる
- ・ 経験あるスタッフをそのまま雇用することで教育の必要がない
- ・ 今までの運営データがあるので、運営戦略を立てる際に役立つ

当社では、こうした利点を訴えるべく、来る3月9日（火）～11日（木）、東京ビッグサイト（西3・4ホール）において開催される「第26回 フランチャイズ・ショー2010」に出展するほか、フランチャイズオーナー希望者や企業を対象とした商談会を催すなどして今後積極的にFC化を進めてまいります。

報道関係のお問い合わせ先

株式会社シェーンコーポレーションジャパン 広報室：菊地岳彦

〒111-0052 東京都江戸川区西葛西3-22-21 KYUビル4F

TEL：03-3675-6867 FAX：03-3869-2636 E-mail：takehiko.kikuchi@shane.co.jp