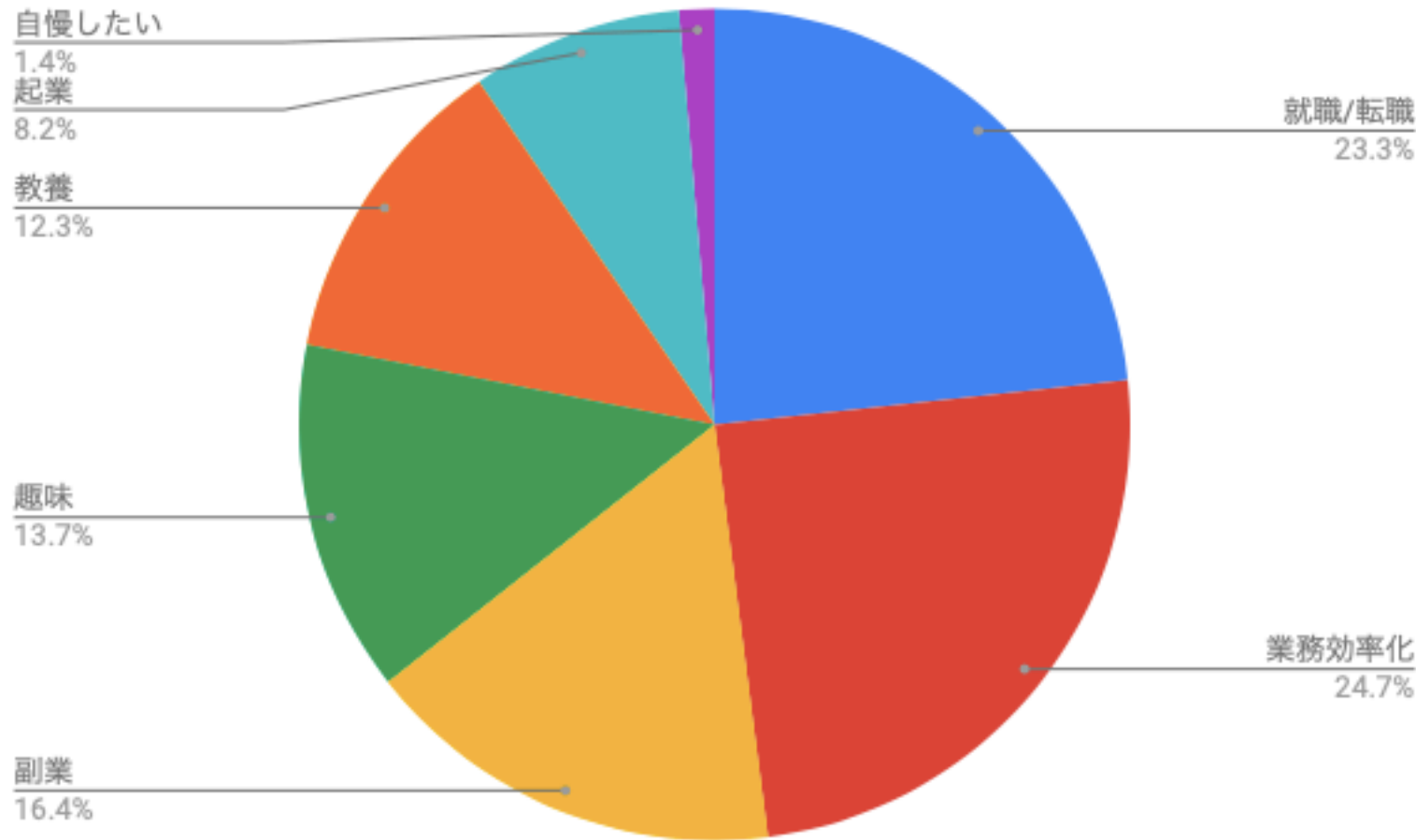




# テックジム

# FC説明会

# プログラミング学習の目的



逆に言えば、目的は適時変えられる

→フレキシブルに変更できるカリキュラムが求められている

# どんな方にFCをお願いしたいか？

---

- ・ 地域でIT人材を育て地場のIT産業を生み出したい
- ・ 受験構造や学歴社会に違和感がある
- ・ 東京に搾取される構造や競争社会に違和感がある
- ・ 地域ナンバーワンのIT人材コミュニティを持ちたい
- ・ 自学自習こそが上達の早道であるという持論がある

# テックジムの強み

---

- ・ 授業なし。教科書なし。演習が中心の効率学習
- ・ 会員が自律型の人材が多く結果を出しやすい
- ・ 「自走できるエンジニア」を生み出す仕組みがある
- ・ 質問に答える形なので、いわゆる講師スキルが不要である
- ・ テックジムがITに明るいビジネスコミュニティとなる

**<ミッション> どこに住んでいても  
安価に最新のプログラミング技術を学  
べる環境を提供する。**

# 初期投資の目安

---

**加盟金 100万円**

**物件取得費 100万円**

**内装什器 50万円**

**広告費 100万円**

**採用費 25万円**

**運転資金 100万円**

**計500万円弱**

# 損益分岐点の目安

---

ロイヤリティ 12万円

講師人件費 6万円

教室長 24万円

家賃 10万円

雑費 8万円

合計支出 60万円

会員数20人いれば損益分岐点に乗る

# 客単価・LTVの目安

---

## ライフタイムバリューの組み立て方

- ・ 入会金 30,000
- ・ 月会費 20,000 \* 6ヶ月
- ・ マンツープス 50,000 \*1回

合計 200,000

(学割適用140,000)

月の客単価に慣らすと30,000程度

# ミニマムスタートプラン

---

**貸し会議室利用で週2開催。（4万円）**  
**ご本人がトレーナーと教室長を兼ねる。**  
**月額の基本売上のみ**

## **【グラさんの実績】**

**1年目の売上：845万円（月平均70万円）**

**15ヶ月目の売上：月売上145万円**



# 教室運営以外にやっていること

---

- **WEBカウンセリング**
- **オンライン無料講座**



**techgym**