



# テックジム FC説明会

## プログラミング スクール運営 のススメ

ZOOMネームは「お名前@拠点予定地」をお願いします。

# 何のためにプログラミングスクール を運営するのか？

---

テックジムFCは、プログラミングスクール  
で終わって欲しくないと考えます。

地元を代表するIT企業に成長することが  
テックジムFCのゴールです。

# プログラミング学習の背景

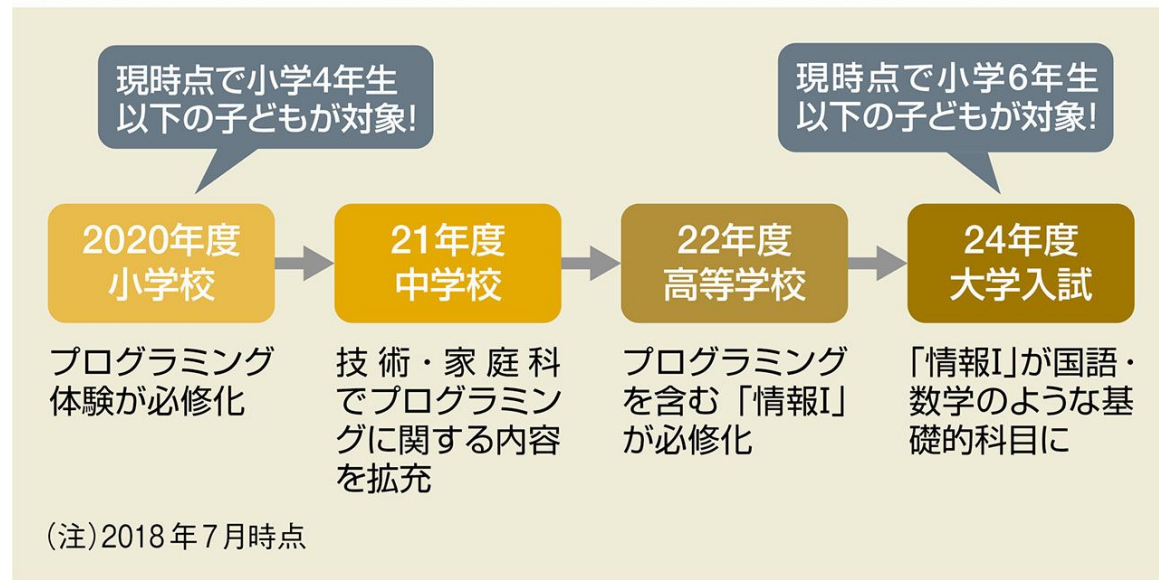
■2030年には79万人のプログラマーが不足と言われるが...

→小学生637万人、中学生325万人、高校生322万人、

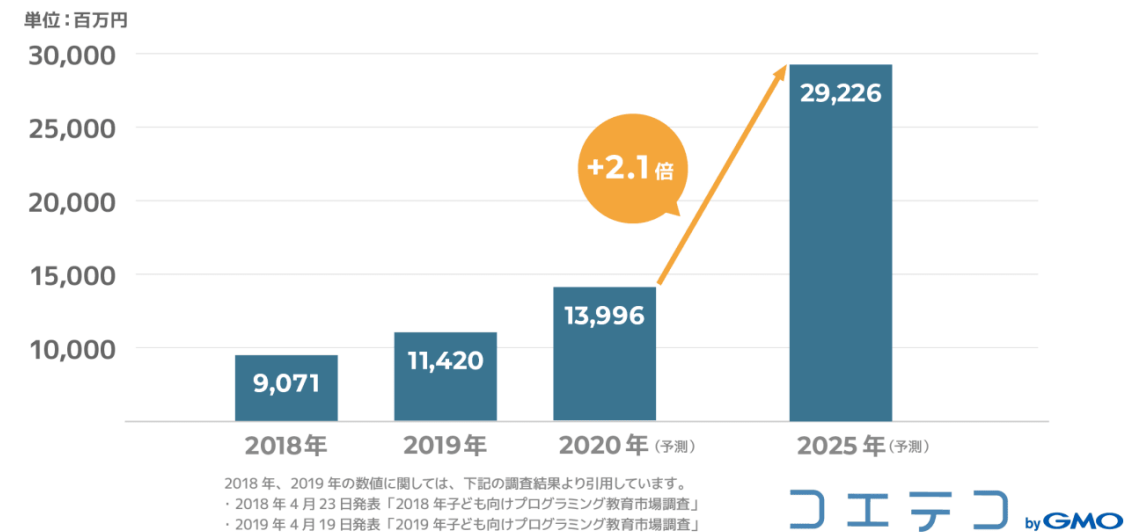
合計1284万人がプログラミングの授業を受ける

→大学生（270万人）では、文系・理系とわず、機械学習のニーズ

→**1554万人の中から79万人**を生み出せば良いことになる。



子ども向けプログラミング教育市場規模調査 コエテコ × 船井総研調べ



**プログラマー自体の人数は充足するが、  
周辺人材は不足したまま。**

# テックジムをはじめるきっかけ

---

## ■共同創業者・中村がやっていた勉強会がヒント

- ・毎週土曜日に開催
  - ・一人一人にお題を出す
  - ・3ヶ月後には現場の仕事にジョイン
- 彼らは無料でお金を儲けるスキルを得ていた。

## ■既存のプログラミング塾への疑問

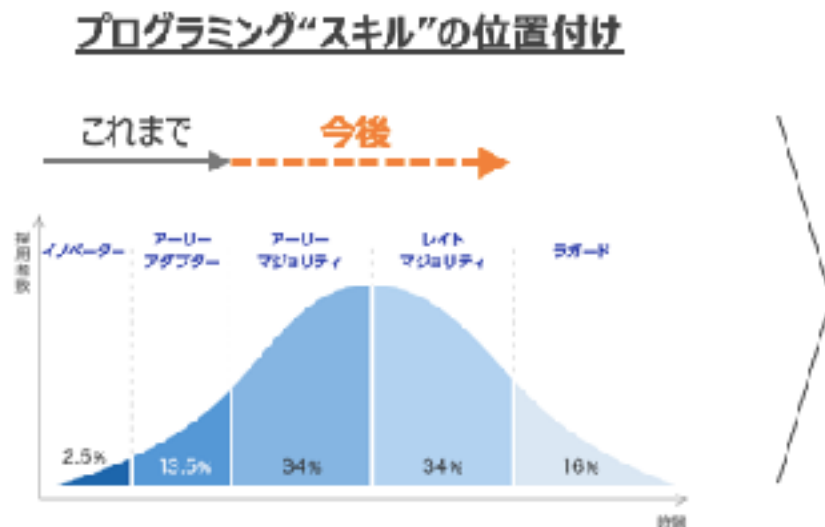
- ・短期/高額設定（3ヶ月60万円）
- ・転職がゴール/受身の姿勢
  - 就職後も学習を続ける必要
- ・短期決戦で市場に送り込めるわけがない
  - 結果としてスクール出身者は採用されにくい
  - 長期学べる環境が必要

# 全国展開を急いだきっかけ

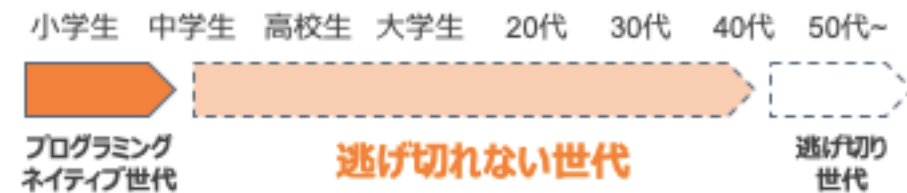
## ■Python講座に当初予想しなかった層が集まった

- ・エンジニアではないけどプログラミングを嗜んでおきたい
- ・なんとなくやってみたいシニア層
- ・子供がやるので自分もやっておきたい親、先生
- ・研究室でいきなり使うことになったという学生
- ・スクラッチでは物足りないという中学生 などなど。

→転職目的の方が10%未満だった。



## 焦り学習需要の発生



プログラミングスキルが必須教養化し  
下からの突き上げが強まり、  
学習機会を逃した世代の  
キャッチアップ需要が増加

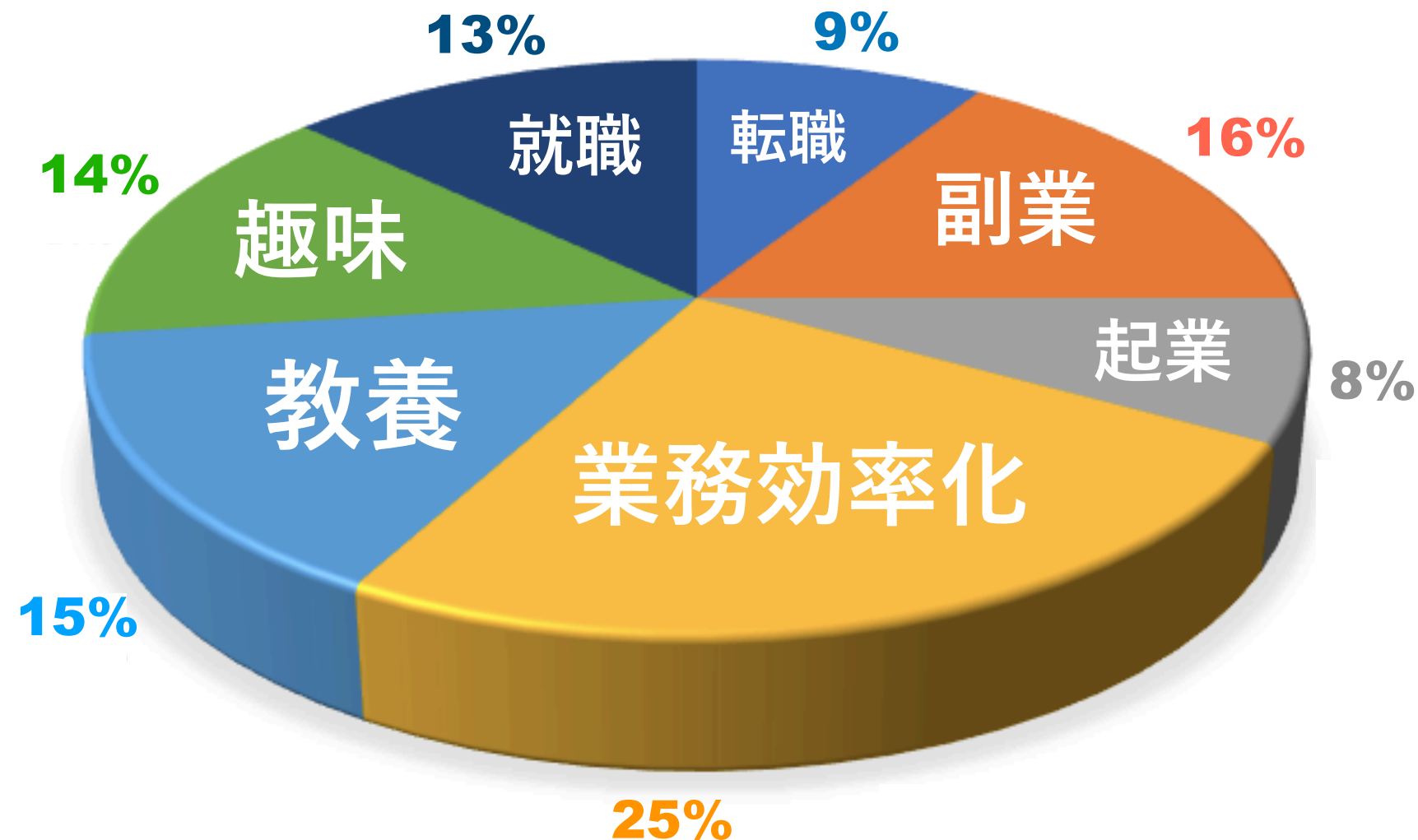
⇒近年の社会人の英語学習ブームに類似

**2019年は1年かけて50都市でPython講座開催。  
結果、30校が開校。**



# プログラミング学習の目的

## プログラミング学習の目的



※2022年4月集計

受講しているうちに目的は変化する

→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

# 会員の声によりコースを随時追加

## 【初学者向け】

### Python基礎コース

プログラミングの基礎を学びます。  
200時間で就職スキルレベルに達することができます。

## 【現役エンジニア向け】

### AIエンジニア養成コース

数学の素養がなくても取り組め、  
現場に役立つテーマを揃えております。

## 【副業向け】

### Ruby on Railsコース

クラウドソーシングサービスで、  
よく見受けられるWEB開発案件を想定。  
学んだことがすぐにお小遣いになります。

## 【業務改善向け】

### Google Apps Scriptコース

日々のルーティンワークを自動化したり  
業務効率をあげるツールを作ること  
を目的としたコースです。

## 【2022年新設】 アプリ開発コース

Swift、kotolin、React Native、flutter、unity。さまざまなニーズや用途に対応できるスマホアプリのスペシャリストを目指していただきます。

# コロナ以降のトレンド

---

- ・ コロナ禍によるDXニーズの顕在化
- ・ 転職型プログラミングスクールがシュリンク傾向に
  - 転職保証型ビジネスの崩壊
  - 社会人の「転職以外」のニーズが高まっている

**テックジムでは無料講座の一般参加者が1万人を突破**

**エンジニア転職希望の2万人ではなく、  
プログラミングスキルを活かしたい1億人を狙う**



# ここまでのまとめ

---

- ・ 自習型こそ安価で効率学習ができる（中村塾）
- ・ Python人気は全国に広がっている（全国行脚）
- ・ 転職目的は少なく、それ以外の目的が9割（会員層）
- ・ 転職目的型プログラミング塾は既に斜陽（コロナ）
- ・ 目的は常に変化する（コース追加）

# 競合分析

## コードラン プログラミングスクール カオスマップ (2020 年 10 月)

### 有料スクール



### 無料スクール



### 海外・リゾート



### オンライン学習



### C to C



### AI・機械学習・ブロックチェーン



### コミュニティ

雑食系エンジニアサロン  
CAREER HACK SALON FOR ENGINEERS

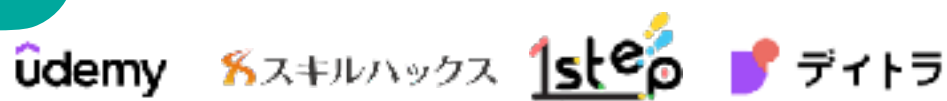


# プログラミングスクール カオスマップ (2022年3月)

## 就転職向け



## 動画



## マッチング



## キッズ向け



## 生涯学習



## イベント



## 無料



# 受講者の罭

---

- **3ヶ月でエンジニアに（≠全員）**
- **就職保証（条件あり）**
- **〇〇分以内に回答（料金に）**
- **マンツーマンだから（料金に）**
- **プロのエンジニアだから**
  - **カリキュラム以外のことも聞けるか？**

# どんな方にFCをお願いしたいか？

---

- ・ 地元のIT企業のまとめ役になりたい方  
ITイベント/プログラミング講座開催  
IT関連交流会に参加  
案件・人材をIT企業に紹介
- ・ 開発チームを持ちたい方/増やしたい方  
受託開発をとっていききたい  
自社サービスを持ちたい

↑ これらの活動が認知度アップ・集客につながる

**人を集め、人を育て、経済をまわす。**

**テックジムという城を築き、IT城下町を作る！**

# 全般論：FCに向いていない人

---

- ・ 自分で手を動かさない  
→ オーナーは現場と本部のハブ役
- ・ スタッフに投げっぱなし  
→ 本部の対面はオーナー
- ・ 集客/接客を経験していない  
→ 本部のノウハウ伝授を具現化
- ・ 答えをすぐに求める  
→ 対策探しは本来は楽しいもの



# テックジムの特徴

---

- ・ 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  
→ 現役・元エンジニアであればOK
- ・ 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。**

# テックジム参画メリット

---

## ■ベース収入の確保

## ■空き時間・空きスペース・空きリソースを利益に

## ■受講生からリクルーティング

## ■全国のテックジムネットワーク（ノウハウ共有・案件紹介など）

- ・ **スクール事業は稼働時間に比べ収益効率がいい。**
- ・ **人材を提供する立場なので、IT企業と連携しやすい。**
- ・ **自社でエンジニア活用して新規ビジネスを。**

# FC本部のあり方

---

## ●FC本部の役割・全般論

- ・ 運営ノウハウの伝授
- ・ 運営機会（材料/システム/看板）を提供
- ・ 集客は各自で行い全体でバリューチェーンを築く
- ・ 加盟金は新規投資へ。利益から広告費分配

## ●テックジムならではの考え方

- ・ オーナー本人のセルフブランディングを第一優先
- ・ 副業も本業も大事。テックジムはどちらでもOK
- ・ 全国オーナー全員でバリューチェーンを築く

# テックジム関係者からの海外展開

---

- ルワンダ（東京本校のトレーナー）
- ウズベキスタン（大須校の運営会社）

# 参考実績（東京本校）

---

- ・ コワーキングスペース：月10万円
- ・ トレーナー1名\*週5体制：月20万円

**1年目の売上：845万円（月平均70万円）**

→ 週5開催・会員50名（入会金なし）

**2年目の売上：1690万円（月平均140万円）**

→ 週6開催・会員100名

**3年目は月売上200万円を達成**

# モデル収支 会員100名の場合

---

■ 毎月5名入会（月会費1.5万円） 税別

■ オーナーが教室長

- ・ 売上：165万円（月謝150+入会金15）

- ・ 会場費：15万円

- ・ 広告費：15万円

- ・ 講師費：20万円（週5開催）

- ・ ロイヤリティ+決済手数料：32万円

- ・ 営業利益：83万円

→ ここまでの状態を早期につくるには？



# 会員100名を早期達成するには

---

■初月黒字スタートは新規15名

■2ヶ月目も3ヶ月目も10名に

→合計35名分を集める広告費（リスト）が必要

→初期コスト300万円なら15ヶ月でリクープ

→30ヶ月目で会員100名

Ex)東京本校は20ヶ月で100名。売上200万円

新規入会はmax30名/平均10名

# モデル収支 会員40名の場合

---

■ 毎月2名入会（月会費1.5万円） 税別

■ オーナーが教室長

- ・ 売上：66万円（月謝60+新規6）
- ・ 会場費：8万円
- ・ 広告費：6万円
- ・ 講師費：8万円（週2開催）
- ・ ロイヤリティ+決済手数料：13万円
- ・ 営業利益：31万円

# 会員40名を達成するには？

---

■初月黒字スタートは新規7名

■2ヶ月目も3ヶ月目も5名に

→合計17名分を集める広告費（リスト）が必要

→初期コスト200万円なら17ヶ月でリクープ

→23ヶ月目で会員40名

Ex)東京本校は4ヶ月で40名。売上70万円

新規入会2名以下は3回

# モデル収支 会員200名の場合

---

■ 毎月10名入会（月会費1.5万円） 税別

■ オーナーが教室長

- ・ 売上：330万円（月謝300+入会金30）
- ・ 会場費：20万円
- ・ 広告費：30万円
- ・ 講師費：20万円（週5開催）
- ・ ロイヤリティ+決済手数料：64万円
- ・ 営業利益：196万円

# オープン講座のエントリー数

■ 2019年：全てリアルイベント

115回開催：3452名（@30名）

■ 2020年：4月よりオンライン開催

178回開催：4981名（@28名）

■ 2021年：全てオンラインイベント

108回開催：2948名（@27名）

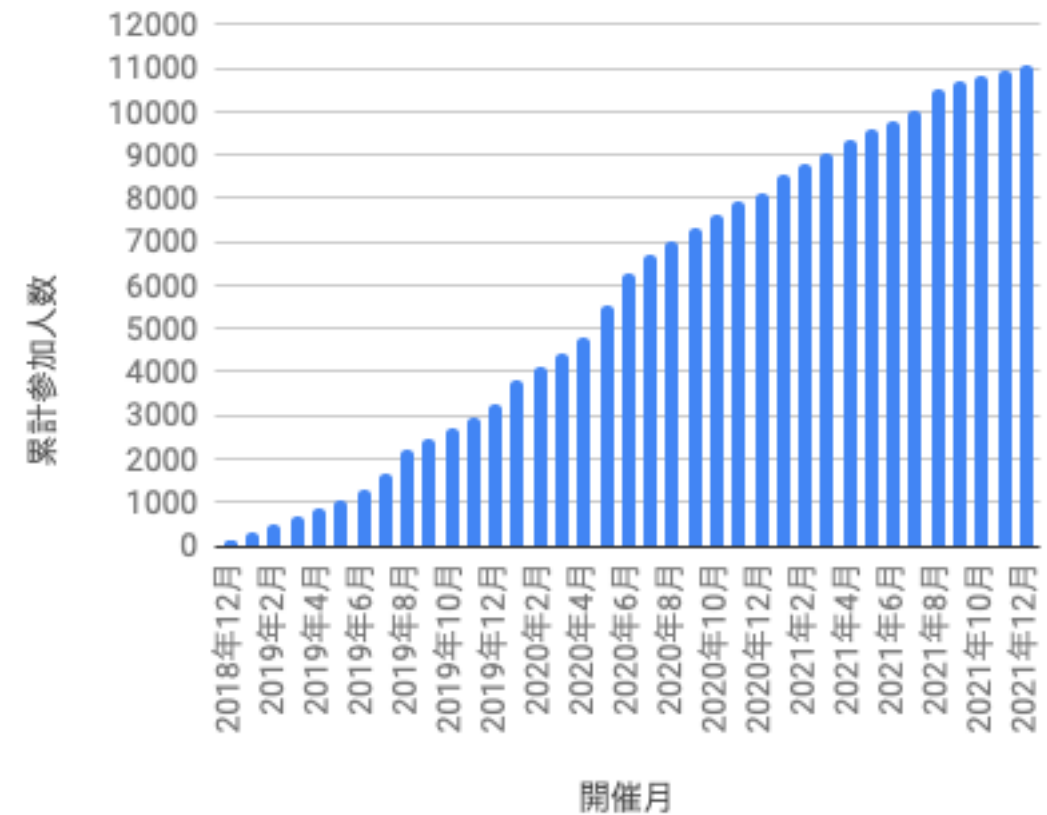
■ 2022年：リアルイベントに切り替え

60回開催：723名（@12名）

■ 2023年：4月現在

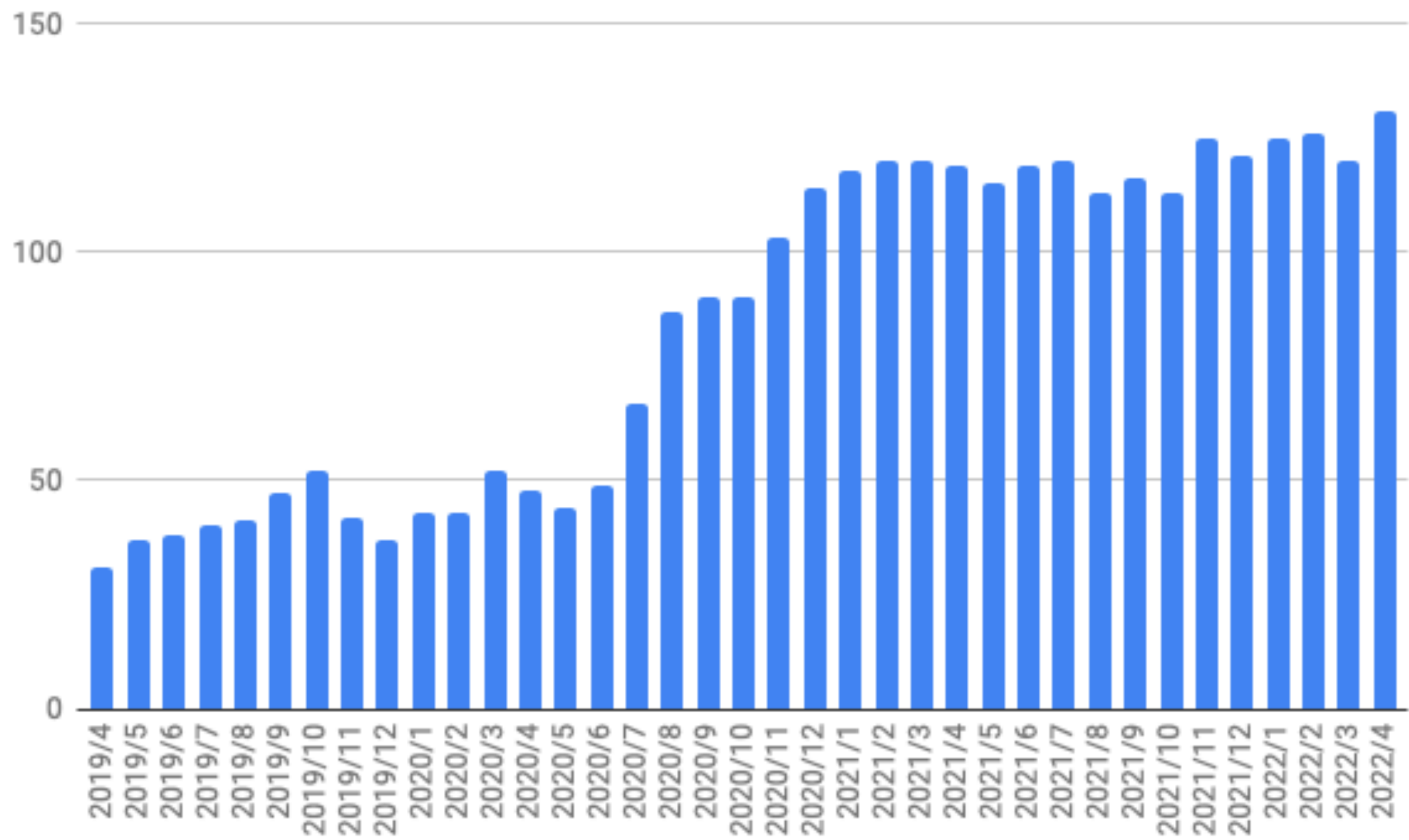
20回開催：226名（@11名） + Gacco：3193名

累計参加人数



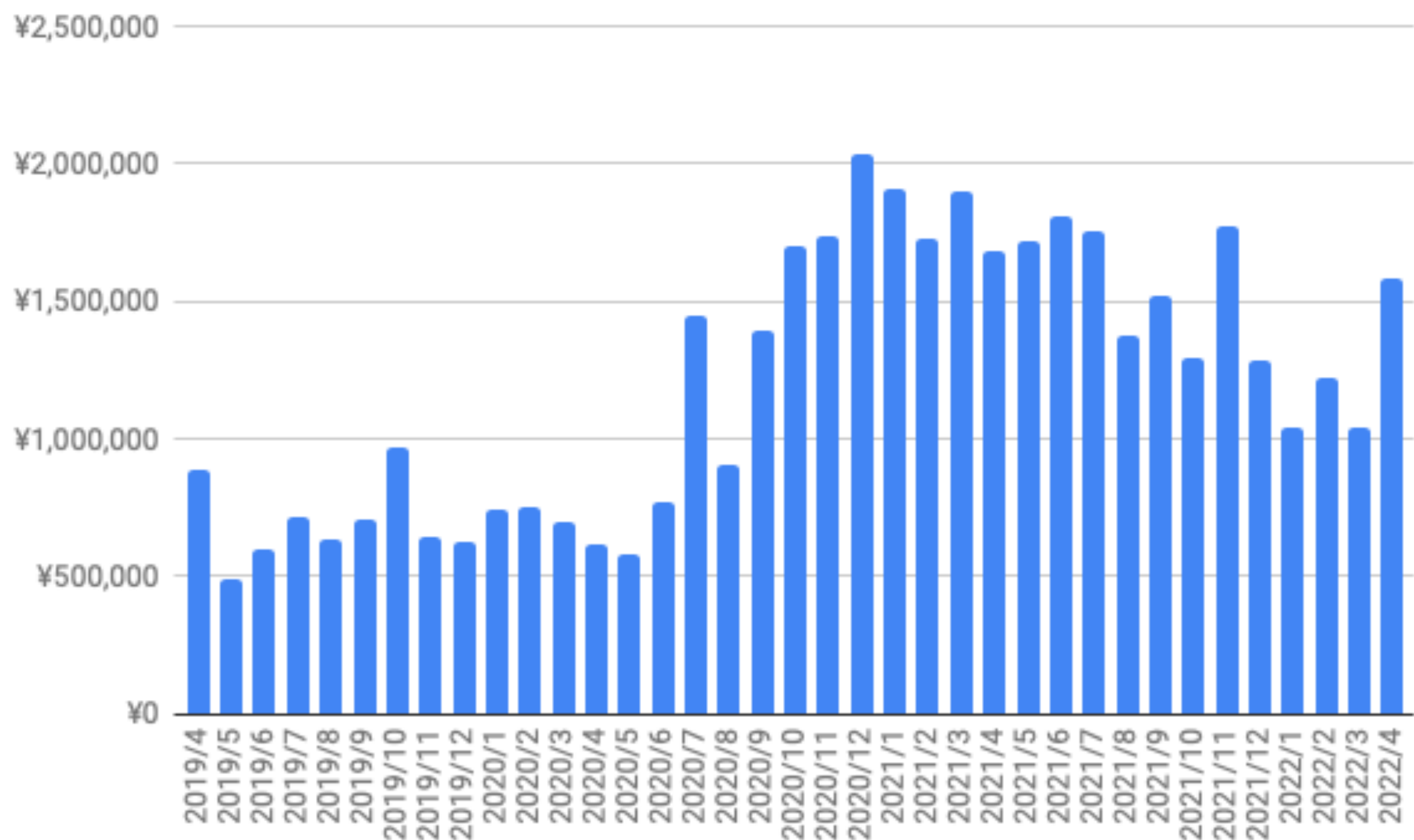
→配信可能リストは1.5万人に

# 東京本校の会員推移





# 東京本校の売上推移



# 集客ノウハウ

---

- エリアターゲティング広告（G/Y/T）チラシ
- SNS運用（各オーナーYTI）
- エリアSEO・MEO（実施済）**
- リード獲得：リアル講座（各校舎）
  - 面談（本部）** → **体験入学（各校舎）**
- 本部リードからの送客**
- リマーケティング（本部）**
- 卒業生の活用（I/Y/T）

# エンジニア採用のポイント

---

- 母集団形成：セミナー・コース
- 人材が育つ確率：20%
- 入会勧誘時に出口を提示
- できる人材・良い人材とは？
- 信頼関係を築くポイントとは？
- キャリアパスの提示：トレーナー・技術習得
- スクール売上もエンジニア採用も継続的に

エンジニア職の独占スキルだった  
プログラミングをコモディティ化し  
万人がITを活用できる社会へ



**techgym**