

2014 年 12 月 10 日

株式会社ベネッセホールディングス
代表取締役会長兼社長 原田 泳幸株式会社東京個別指導学院
代表取締役社長 齋藤勝己

進研ゼミと個別指導のノウハウを融合した新業態 「クラスベネッセ仙川」を 12 月 15 日にオープン

株式会社ベネッセホールディングス(本社:岡山県岡山市)の子会社、株式会社ベネッセコーポレーション(本社:岡山県岡山市、以下ベネッセ)および株式会社東京個別指導学院(本社:東京都新宿区、以下東京個別)は、グループ連携での新ビジネスモデルとして、進研ゼミの教材を活用し、1 人の先生(コーチ)が生徒 4 人を指導する学習サービスの事業化を決定しています(2014 年 10 月 30 日発表済み)。このたび、この新業態のサービス名称を、「クラスベネッセ」に決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

「クラスベネッセ」を通じて、多くの進研ゼミ会員の目標達成に寄与するとともに、ベネッセは進研ゼミの継続率向上と新規会員獲得を、東京個別は教室数拡大による学習塾業界のシェア拡大をそれぞれ目指し、両社の業績向上につなげてまいります。

また、「クラスベネッセ」として運営される新教室(東京都調布市仙川町)の開校日も正式に決定いたしましたので、併せてお知らせいたします。

ベネッセグループでは、今後もグループ各社のリソースを最大限に活用し、様々なグループ連携施策を積極的に進めてまいります。

記

1. 新業態のサービス名称およびロゴマーク

「クラスベネッセ」



Class Benesse

「クラスベネッセ」とは……

「クラスベネッセ」は、地域の学びの場、すなわち「通えるベネッセ」です。

2. 新教室の名称および開校日

「クラスベネッセ仙川」

2014 年 12 月 15 日(月) 開校

3. オープニングイベント

1) 開催日時: 2014 年 12 月 20 日(土) ~ 12 月 23 日(火) 各日 10:00 ~ 18:00

2) 内 容：

- ①教育セミナー「進路を考える親子の対話法～子どもの主体性を高める3つのヒント～」
- ②「学びプランナー」による進研ゼミ活用相談会
- ③クラスベネッセ体験学習会 他

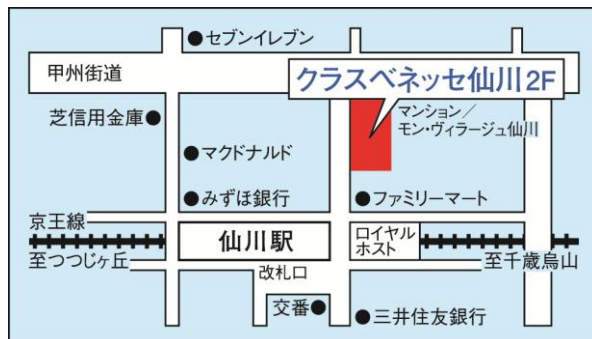
4. 「クラスベネッセ」ホームページURL

<http://class-benesse.jp> (12月15日(月) 午後に公開予定)

5. 新教室ご紹介

「クラスベネッセ仙川」

- ① 住 所 東京都調布市仙川町 3-9-15 モン・ヴィラージュ仙川2階
*京王線 仙川駅 徒歩1分
- ② 新規開校日 2014年12月15日(月)
- ③ 主なサービスの内容
 - 月謝単位: 1レッスン110分 {チャレンジタイム50分・演習タイム50分(間に休憩10分)}
 - ※小3以下はチャレンジタイムのみとなります。
 - 対象学年: 小学校1年生～中学校3年生
 - 形 態: 1対4の組み合わせ ※状況に応じて人数が変動する場合があります。
 - 料金形態: 学年別、週回数別
 - 月 謝: 月 5,400 円(税込)～(小3以下、週1回～) ※進研ゼミ受講費は含んでいません。
 - 設 備 費: 月 2,160 円(税込)
 - 開校曜日: 月～土
 - 開校時間: (月～金) 14:00～21:30 (土) 9:00～21:30
 - 入 会 金: なし



【本リリースに関するお問い合わせ先】	
株式会社ベネッセホールディングス 広報・IR 部 坂本、齋藤 電話:03-5320-3503 / FAX:03-5320-1677	株式会社東京個別指導学院 広報・IR 部 岸川、富沢 電話:03-6911-3216 / FAX:03-6900-3142

【ご参考 :2014 年 10 月 30 日 リリースの抜粋】

1. 新業態の目的

ベネッセと東京個別は、「進研ゼミと学習塾との戦略的融合」に基づき、新業態の研究・開発を進めてまいりました。

その結果、自学自習を支援するベネッセの「進研ゼミ」、東京個別による個別指導・教室展開のノウハウ、それぞれの優位性を融合させることで、新しい学習サービスの事業化を決定しました。これにより、グループにおける学習サービスのバリエーションを拡大し、より多くのお子さまのサポートを行うことを目的としております。同新業態は東京個別の現事業モデルでは出店拡大が難しい地域にも展開を予定しており、少人数・自立型の新しい教室モデルを拡大します。

2. 新業態の概要

① 事業コンセプト

進研ゼミの教材「チャレンジ」を活用し、「自ら学ぶ力」を伸ばすことを目指す、先生(コーチ)1 人に対し生徒 4 人の個別フォロー型学習サービスです。

② 対象学年

進研ゼミ会員の小学校 1 年生～中学 3 年生

③ レッスン形式

1 対 4 形式 (コーチ 1 名 対 生徒 4 名) ※状況に応じて人数が変動する場合があります。

東京個別が創業以来培ってきた高品質・高付加価値な授業「1 対 2 形式(講師 1 名 対 生徒 2 名)」の指導ノウハウ(①スタートポイントとゴールポイントの設定、②できるところまで戻る、③演習中心、④「信じ 励まし ほめる」指導)のエッセンスをベースに、コーチングスキルやファシリテーションスキルをもったコーチが、進研ゼミ教材活用の目標設定から達成まで、お子さま一人ひとりをサポートします。

更に、最も成績の上がる取り組み方や類題等を効果的に提供します。

また、1 対 4 形式のバリューを活かし、従来の 1 対 2 形式よりも低価格にて、サービス提供いたしますので、より多くのお客様にご利用いただけます。

④事業運営方法

直営形式またはフランチャイズ形式

本新業態の目的は、東京個別の現事業モデルでは出店拡大が難しい地域にも展開しマーケットシェアを拡大することにあります。そのため、直営形式での運営と同時に、今後フランチャイズ形式による運営も検討してまいります。これにより、ベネッセグループ戦略に沿った全国規模での拡大を目指します。

以 上