

声のスペシャリストを育成 全ては生徒の夢のために

株式会社 オフィスCHK

声の基礎を徹底強化し、プロの世界で通用する実力を磨く

「基礎教育の充実！それが特長の一つ」。そう話すのは、代表取締役の松井康年さん。限られた時間の中では、どうしても応用や発展のトレーニングに重点を置いたカリキュラムになりがち。一方、オフィスCHKではアナウンサー・声優いずれの志望者もまずは基礎科クラスに入学し、発音や発声、アクセントなどアナウンスの基本を6カ月間かけて学んでもらう。例えば、が行の前に「ん」を付けて発音する鼻濁音。言葉の響きがやわらかく、美しく聞こえる効果がある。一つひとつの単語は発音できて「はな」「さき、き」「ぎ」のみどり『が』…といった長い文章になると、プロのアナウンサーでも正しく発音できていない人が多いという。「徹底した反復レッスンで土台づくりを行う。基礎を身につけた人は、どこ声の世界でも通用する」と話す。

基礎の勉強はややもすれば単調になりがちだが、同スクールでは生徒のやる気を引き出す独自のカリキュラムを多数用意している。第一線で活躍するOBを講師に招いて特別レッスンやセミナーを開催しているほか、本番さながらの模擬授業では、実際にテレビ局のスタジオを訪れカメラの前でニュース原稿を読むなど、緊張感あふれる学びの工夫が学習意欲の向上につながっている。

また、声優センターでは、年に3回、日頃注目しづらい地方校の生徒も含めて社内オーディションを開催し、きりと光る才能を持った新人の発掘に努めている。プロの声優や映画会社のプロデューサーが審査員として参加。自分の実力を売り込むチャンスとあって、毎回50人以上の生徒が挑むという。「外部との豊富なネットワークを生かし、生徒を飽きさせない魅力的なカリキュラムを提供していく」と松井さんは話す。

自分を輝かせる「セルフプロデューサー」の指導で高い就職率

マスクミ、特にアナウンサー職の門戸は狭く、千人に1人の合格率といわれるが、同社では就職サポートにも力を注いでいる。例えば、放送局に事前に提出するエントリーシート（履歴書）には決まりがなく、A4サイズ一枚の白紙を使って自分をアピールさせる局もあるという。もちろん授業のなかでエントリーシートの書き方を学ぶが、「机上と実践では違つ」と松井さん。同スクールでは、スタッフやOBが生徒一人ひとりのエントリーシートを添削。文章の内容だけでなく、どんな表現方法やレイアウトにすれば自分自身を最も輝かせることができるのか、きめ細かなアドバイスを無料で行っている。また、「Q-BOX」と呼ばれる質問シートを使って、個人の悩みや授業の要望などを随時受け付けるサービスも好評だ。

声優やMCなどを養成するクラスでは、実力のある生徒に対して在学中からどんなアテレコなどの仕事を任せている。現場経験を積んで一定の評価を得ると、プロとしての道が開けることも。原則として修学期限を設けず、生徒は自分が納得するまで学ぶことができるのが特徴だ。夢をかなえるロードマップをいくつも示すことで、就職や仕事のチャンスが広がっている。

京都やその地方ならではの仕事を掘り起こし、立地を強みに転換

スクール事業のほかにも、40人近くの専属タレントを抱えるプロダクションを経営し、番組リポーターやラジオDJ、CMのナレーション、イベントMCなど、クライアントのさまざまなニーズに添えている。当初、プロダクション業務は生徒の活躍の場を広げるために、放送局などからの仕事を受注できるように始めたという。最近では、京都を舞台にしたドラマやアニメが数多く制作されるようになり、「京都弁でナレーションを入れてほしい」などという要望が増えているという。同様に全国各地でも地方に基盤を置く会社にはできない仕事を掘り起こすことで、ビジネスチャンスを広げている。

昨年10月、京都府「知恵の経営」実践モデル企業の認証を受けた。2年前、父親から事業を本格的に引き継いだのをきっかけに、「これまでの経営を総点検してみよう」と思ったと松井さん。自社の強みを把握することで、優先的に情報発信すべきもの、そつでないものの区別が明確になったという。例えば、新しいパンフレットには合格者の声を大きく載せるなど、今までPRできていなかった部分をきちんと伝えることができた。今回見つけた強みを生かして、新たに「経営革新計画」承認に向けた取り組みも始めた。スタジオに響きわたる声のように、同社と生徒の夢は大きく膨らんでいく。

京都をはじめ、名古屋や東京など全国10カ所アナウンサー・声優の養成スクールを展開している「オフィスCHK」。基礎重視のカリキュラムと充実した就職サポートの両輪で、平成22年度はアナウンススクールの生徒30人中7人がテレビ局のアナウンサーに合格（他校は数%程度なのに対して、同社の過去の合格率の平均は10%）。東京以外では成り立たないと言われていた声優養成も他社に先駆けて展開するなど、創業以来、数多くの声優やDJ、司会者を輩出している。



< DATA >
株式会社オフィスCHK
代表者／松井康年
住 所／京都市中京区榎木町87番地 河二ビル 3F
TEL／075-223-1800
Web／http://www.chk.sc.co.jp
< 事業内容 >
アナウンサー・声優等養成所運営、
プロダクション業務、録音スタジオ運営など



知恵の経営報告書は先代からのノウハウ継承にも役立ったという（松井康年社長）。



アテレコレッスンなど、受講者のマンネリを打破し、モチベーションを保つ工夫も用意。



スクールOB（現役アナウンサー）による特別講義。OBとのつながりも同社の大きな強み。



ウォーキングレッスンの様子。敬語やマナーのレッスンも盛り込み、社会の一員として対応できる人材を育てる。

解説

知恵のポイント

弱みを長所に転換し、 新市場に水平展開する

オフィスCHKは京都で創業し、現在では名古屋や札幌、広島、金沢などに支部を展開しています。アナウンスや声優の仕事がほとんど東京に集中しているなかで、地方でのスクール事業は見ると市場性が乏しく、生徒の募集や採算に合う事業運営は難しいと感じられるかもしれません。

そうした中、オフィスCHKでは、徹底した基礎教育など京都で編み出したノウハウを全国の地方都市でのアナウンス・声優養成に水平展開しました。特に金沢や静岡、岡山などは京都以上に市場が小さく、事業として成り立たないと言われていました。そこで、ご当地番組などが人気を博す中、地方で活躍するリポーターやナレーター、MCの注目度がアップしていたこともあり、そうした仕事向けのカリキュラムを増やして対応しました。

市場や商圏の大きさを考えると、地方に経営基盤を置く企業は不利といえるかもしれません。しかし、そうした弱みを長所に転換する方法を確立し、水平展開することで、同じような課題を抱える他の地域においても市場を開拓しました。同様に英語圏ではない日本の企業だからこそ、また、成熟産業に属する企業だからこそ、それぞれのニーズに合わせてアレンジすることで、海外や異業種での新たな市場を開拓できるチャンスがあるのではないのでしょうか。

創業・経営革新・知恵の経営に取り組み企業の
ご相談に具体的にお応えします。

TEL:075-212-6470 (知恵産業推進室)