

Shimizu Kan

清水 貫
代表

Jasmec

菅田進学塾

数字を見よ、人材を育てよ、 そしてチャレンジせよ

菅田進学塾 清水 貫 代表



千葉県千葉市の菅田進学塾。地元中堅塾だが、その進学実績、すなわち「合格力」は全国的に高名だ。改めて教室長に言いたいことを尋ねると、清水代表は明快に3つ、「数字」「人材育成」そして「本人の挑戦する心と向学心」を挙げた。多忙を極める教室長にとって切磋琢磨する時間をいかに確保するか、そこでもマネジメント力が試される。

表れる数字は信頼の証し

教場は7校舎ですが、1教場に高校部と小中学部の部門別に教室長が2人という場合もあり、全部で教室長は9人います。高校部は新設してから歴史がそう長くはないということもあって、入社3年目の校長（教室長）もいます。また小中学部には教室長の下に、それ

ぞれ副教室長がいて、次期教室長候補という位置づけで若手が頑張っています。それぞれの部署の責任者がちゃんと業

績の数字を見てくれないと、当然運営上困りますが、ここでいう数字はノルマ達成型の成果主義とは違います。結果としての数字であり、もともとなるプロセスがちゃんとできているかを証明するのが数字なのです。現場の人たちがやるべきことは、結果が出るようなプロセスをちゃんと重ねているかどうかです。何人生徒を集めたとか、昨年対比〇%という意味の数字ではないですし、校門配布とか、DMなどの営業によって表れる数字でもありません。

そもそもちゃんとした指導と授業ができていれば生徒や保護者の皆様は満足するはず。そして、いただいているお金を上回る満足を得られれば、それだけ信頼が得ら

れ、それを求めてくる人が多くなり、結果として数字に反映されるはずなのです。逆に言うと、思うような結果が出ない場合は、現場でやっている人たちの努力が足りない、ということになります。例えば、ある学校の合格実績が見えてこない場合、そのボーダーより少し下の生徒たちの成績が、なぜボーダー上まで上がってこないのか、ちゃんと現場で指導して欲しいし、そういう地道な積み重ねができていないからこそ結果が出ないのです。

数字として注目しているのは、合格実績、売上げ、生徒数、そして退塾率。売上げが上がって生徒数があるということは、それだけ地域に貢献できていて、安心してお子様を預けていただけている

将来を見据えた長い時間軸で

塾生に接してほしい

ということですが。その数字が伸びなければ言い訳できません。また、退塾率は問題点を見つけ出すための数字です。退塾理由から分かったことを、自分たちの問題点ととらえ、改善していかなければならないのです。例えば、景気が悪いから塾に来てくれないと結果が出ても、ただ景気のせいにしていいのでしょうか。お金を払ってまでも来てもらえるものを提供できてないからではないか、と考えるべきでしょう。また、退塾もそうですが、問題が発生したら即行動する、そのタイミング、つまり時間に対する感覚をもっと厳しく見つめて欲しい。もちろんそこには責任と権限の移譲が必要ですが、弊社の教室長はそういう意味ではよくやっています。

若いスタッフの成長を見届けよう

教室長に言いたいことの2番目

は、自分の部下である若いスタッフの成長を見て欲しいということですが。教室長は全部自分がやってしまおうではなく彼らにもっと活躍の場を与えてやって欲しい。本来は彼らが主役なのですから。しかし、どうもその二重構造がうまくいきません。教室長は一步引いて、若いスタッフが自ら活躍できる場を与えなければなりません。顧客第一というのはよくわかりますが、若いスタッフを飛び越えてお客様を見てしまうと、ああしろ、こうしろとなつて、彼らを自分の道具のように使ってしまうのです。ですから教室長は、自分で考えて選択できる人を育てて欲しい。やらせてみてできなかったら、なぜできないのか、考え方を含めて教えるべきです。時間も手もかかりますが、それが現場の最前線にいるリーダーの仕



事です。そもそも、社員が人を育てられないのは教育産業としておかしいし、人を育てられない人がどうして子どもを教育できるのか、と思います。人を育てるということ、これはどうしても成し遂げなくてはいけないことです。

勉強しチャレンジする姿を見せよう

教育産業は、どうしても教える側が偉くて教えられる側が従属する、と見られがちですが、その関係性は本当に正しいのでしょうか。子どもたちが力づくで抑え込まれて勉強させられている、この状態が生徒を一番伸びなくさせているのです。

それではどういう教師に生徒はついてくるのか。人格者であり立派な人についてきます。では立派な人になるためには

どうしたらいいのか。それは、日々人間性を磨き、勉強し、何かにチャレンジする大切さを、身をもって

子どもたちに示すことです。

ほかの業界に比べて、塾の先生は勉強しません。勉強するといっても偏っています。受験用の勉強ばかりして「どんな問題でも解けます」という自慢はしますが、果たして人間としての勉強はどうでしょうか。受験用の勉強は過去の経験則でやってきたことです。そうではなく、対象は何でもいから新しく何かやったことのない勉強にチャレンジする、この姿勢を子どもたちに見せることが何より大切だと思います。上手い下手ではありません。

まったく未知の、新しいことにチャレンジする姿を、ぜひ子どもたちに見せて欲しいですね。いつも、「先生も頑張っているのだから君たちも頑張れよ」と

伝えられる先生になつて欲しい。そして最終的には自分たちを越える子どもたちを育てていければと思います。

Information

有限会社ジャスメック

創立	1978年
本部	千葉県千葉市
塾生数	1,273名(2013年3月末)
教場数	7教場
社員数	78名(うち正社員47名、2013年4月)
売上高	6億1,900万円(2013年2月末決算)