

「目指すべき学力とは何なのか」を改めて考えていきたい

2020年の大学入試では英語の民間資格・検定試験、国語と数学の記述式問題の出題が見送られることになり、受験生をお預かりする私たちの業界にとっては衝撃的なニュースだったのは確かです。

大学入試改革そのものの、目指すべき学力とは何なのかを考え、従来の入試を見直していこうという姿勢自体はいい方向で、大いにやるべきだと私も思います。ただ、その流れに沿ってこれまで準備してきたことを、現実的に落とし込む段階で、おそらくいろいろな問題が出てきたのでしょうか。であるならば、学力自体が求めるものは何であるのかをもう一度改めて考え直す機会になればと願っています。

英語の4技能と記述式問題のことばかりが話題になりましたが、そもそもの理念が見失

われているような気がします。いったい何を鍛えれば本当の意味での力が身に付くのかというのを、エビデンスに基づいて分析し、入試を変えていく試みへと進むことを期待し

塾業界の最も大きな問題は、社員を募集しても集まらないこと

今の塾業界の最も大きな問題は何かといえば、募集してもなかなか社員やスタッフが集まらないことではないでしょうか。塾経営者の方々にお会いすると、開口一番、皆さんそうおっしゃっているような気がします。

教育、特に民間教育に携わる魅力とすばらしさが伝わらなければ、新たな社員やスタッ

ています。

アクティブ・ラーニングにしても、未発見のものを発見し解決するプロセスを体験するような意味でのアクティブ・ラーニングであるのならば価値があると思います。しかしアクティブ・ラーニングという言葉だけが一人歩きして型にこだわり過ぎてしまうと、かつて逆効果になってしまいうような気がします。

フは入ってきません。そこに魅力がなければ能力の高い人がわざわざこの業界を選んだりしません。そのあたりに今後の塾業界の問題があるのではないかと考えます。

どうしても「人を使う側」という意識があつて、自分たちの都合のいい人たちを採用したという気持ちで人を選び、使ってきたツケ

が今来ているのではないかと思います。多種多様な能力を持つている人たちがこの業界に飛び込んで来たら、その人の良いところ、長所を生かして活躍できる場をつくるのが経営者のやるべきことのはずです。業界が未成熟だったことで、「自分たちの都合のいい人たちに来てほしい、使えない人はいらない」という採用や人事を繰り返してきたように思います。それでは業界全体がこれからも繁栄するとは思えません。一番危惧しているところ

しかし、これも産業としての発展期の問題なのだろうと思います。弊社は創業42年目になります。当時は、塾の先生といえば、大学生がお小遣い稼ぎにやるような仕事で正業とはいえませんでした。しばらくすると新卒者が正社員として入社するような業界にまで成長しました。もしかすると、そのとき調子に乗ってやり過ぎたから、今のような人材難の時代には選ばれなくなっているということなのかもしれません。次の発展のための、試練が与えられているのかもしれない。

塾業界の最大の課題は、働きたい人が
夢を抱いて飛び込める業界にすること
だからこそ、今後も「経営品質」に
こだわった塾経営を続けていく

誉田進学塾グループ (株式会社 ジャスマック)

千葉県千葉市

清水 貫 代表取締役

誉田進学塾グループ

誉田進学塾

誉田進学塾 ism

誉田進学塾 sirius

誉田進学塾 premium / 東進衛星予備校

東進中学 NET

自ら興味を持って勉強に取り組む子に どう育てるか？

こうした中、弊社がここ3〜4年取り組んで

いるのは「経営品質」です。たまたま頑張った
非常にいい業績が出たとしても、それだけでは
持続的な成果は期待できませんから、ある一定
の水準以上の質を常にどう保つのかということ
の方が重要だと考えています。特に教務の仕事
に対する経営品質をどう維持するかに注力して
います。「維持」と言うと、発展ではなくキープ
するという保守的な意味に捉えられがちです
が、私たちが考える「維持」というのは、変わ
りゆく社会の中で適応するために大胆かつ繊細
に挑戦し続けていかなければならないもので、
不断に努力し続けなければいけないものと考え
ています。そういった意味での「維持」をどう
きちんと続けていくかということです。授業の
品質、生徒指導の品質など、いわゆる「はずれ」
をなくすような努力は大変難しいけれども、非
常に重要なことだと思っています。

昔は職人塾みたいな塾が至るところにありま
した。そのような職人の技みたいなものをどう
継承し、伝承していくかということが今でもと
ても大切だと思うのですが、単純な工業製品を
作るわけではありませんから、当然のことなが
ら難しいことです。

伝統工芸などはきちんと技術をつないでいく
独特のやり方がある、初めて何百年も続いて
いるのです。特別な人だけが持つ技のままでは
継承できませんから、そのあたりをテーマに考
えています。

また、相手は子どもですから、特定の形には
め込んでピシッとした授業をするのはあまりよ
くないと私は思います。「自ら興味を持って勉強
に取り組む子どもはどう育てるか？」というこ
とが、塾にとつての永遠のテーマなのかもしれ

ません。

弊社は東進衛星予備校に加盟して12年に
なりますが、おかげさまで、生徒継続率で
2019年の東進衛星予備校全国大会で表彰さ
れました。また、今年度も継続率95.5%、ユニッ
ト継続率93.3%となり、先日の東進の地区別
研修会のときにご紹介いただきました。

継続率というのは経営品質を評価するための
重要指標のひとつとして非常に重視しており、
目標達成に熱心に取り組んでくれた社員たちに
は本当に感謝しております。

数字を上げるために様々な手だてを考えると
いうこともあるのですが、結果を直接あげ
ようとすると様々なところにひずみが出るので、
弊社ではそういったことはしていません。生徒
本人に勉強に対する内発的動機が生じるような
きっかけづくりをしているだけです。生徒の将
来に向けて、何のために大学に行くのか、勉強
するのは何のためかなどを話しています。そし
て集団で切磋琢磨するための様々な工夫もして
います。高3が頑張れば高2も頑張りますし、
高1も頑張ります。要するにみんな頑張りつ
ていこうという仕組みづくりをしています。

先ほど「経営品質」と言いましたが、この考
え方はある塾経営者の方から教えていただきま
した。また、ずいぶん前に、ある大手塾経営者
の方から忠言としていただいた「規模が」大
きくなると「薄まるよ」という言葉は今でも大切
にしています。だからこそ質を維持する塾づく
りに邁進してきました。これからも塾業界の先
輩方、そして異業種の方からも様々なことを学
びながら、自塾の発展とともに、塾業界が、教
育に夢を抱いて飛び込める業界に成長するため
に、微力ながら全力で努力します。