



誉田進学塾グループ
(有限会社ジャスマック)
清水貫 代表取締役

誉田進学塾グループ・清水貫 代表

千葉県で七教場を展開する
誉田進学塾は、難関中学・高
校・大学合格実績が高いこと
で有名な進学塾。「学問に王道
なし」「王道を往く」という二
つを柱とした真の意味での「英
才教育」を目指す姿勢は、創
業二〇年以上経った今も変わ
らない。
売上では二〇〇六年以降、
昨年度対比二一〇%以上の増
加を続けているが、今後もそ
の成長を維持すること、21
世紀にふさわしい「人づくり」
を一層強化することを目指し
ている。

創業以来、

真の「英才教育」

を目指す

今期の売上目標は
六億円

——直近の売上、経常利益、教
場数、生徒数、社員数を教えて
ください。

今年の2月末決算で、売上は
五億四、九〇〇万円、教場数は七
生徒数は8月末現在で二、二四九
名。そのうち小中部が九一四名、
高校部が三三五名です。社員数
は正社員四二名、チューターなど
のアルバイトが四三名です。

——これらの数値をどのように
分析していますか。

売上は昨年度が
四億八、九〇〇万円、一昨年度が

四億四、二〇〇万円、2006
年度以降、対昨年度比一〇%
以上を達成しています。来期は
六億五〇〇万円を目指していま
すが、達成できる見込みです。
今後とも二ヶタ成長を継続させ
ていきたいと考えています。

経常利益は公開していません
が、実はあまりよくありません。
“人”への先行投資が大きく、そ
れを回収できていない状況なの
ですが、できるだけ早く経常利
益も上げていきたいと思っていま
す。

——新たな教場展開の予定はあ
りますか。

今年新しく教場をつくりま
せんでしたが、今年度末頃まで
には新たな教場展開の準備をし
たいと考えています。先ほど言っ
たように“人”に先に投資をし

ていますから、次々と教場を出
すことはありません。

現在は、私たちの考え方に賛
同していただき、この教育を受
けたいと思ってくれている
多くの方々のニーズに充分お応
えできていません。私たちので
きることを質を落とさずに増や
すことが重要だと考えています。
そのためにはまずスタッフの育
成が先で、次に彼らが活躍でき
る場をつくることだと思っていま
す。人の育成を優先している点
では、従来の塾とは逆の考え方
と言えるのかもしれませんが。

——生徒数に関してはどうのよう
に考えていますか。

生徒数については私は若干不
満です。子どもたちが来てくれ
ないから不満というのではなく、
私たちが考えているパフォーマンス
がきちんと出せていれば、も
う少し増えるはずで、自分たち
の努力不足だと思うからです。

退塾率は例年三%前後ですが、
三年前に四・五%になってしま
いました。退塾するには大元の原
因があるはずで、それを究明し、
昨年、一昨年と社員の意識改革
を中心に退塾防止の取り組みを

してきました。その結果退塾率
が一・五%に減ったのです。ここ
最近また増えているので、さら
に退塾率を下げる努力をしてい
きたいですね。

また、社員の定着率もきちん
と数字で見なければいけないと思
っています。もしも社
員が頻繁に入れ替わるようなら
会社に何か問題があるからです。
女性社員が寿退社をすることも
あるのですが、これも徐々に塾
運営に影響を与え始めています。
今後の課題として、女性社員が
結婚後、出産後も働きやすい職
場にしていかなければならない
と考えています。

合格実績は
まだまだ上げられる

——今年の入試で大学合格実績
では、高校部の生徒一〇五名のう
ち東大五名、医学部医学科六名、
早慶上智理科大七六名などすば
らしい実績をあげています。高
校入試、中学入試においても難
関校の合格実績には目を見張る
ものがありますが、これらの実
績をどのように考えていますか。

売上は6年連続 昨年度対比110%以上 を達成

高収入試も首都圏全体の競争に突入している感があります。特に渋谷、幕張、市川などの私立難関校の実績を取って千葉で勢力を伸ばそうとしています。塾もいくつかあるようです。しかし教務上の進化さ

中学入試に関しては、私たちのような地域限定の塾で、しかも中学受験コースの生徒が少ない中で合格実績を出していくのは難しいですね。中学入試は首都圏全体の競争に突入していますから、面で展開している大手塾はやはり強いと思えます。様々なジレンマを抱えています。生徒さんと保護者一人ひとりが納得のいくような実績を出していきたいと思っています。

せるポイントをいくつか掴んでいるので、それをクリアーできれば合格実績をもっと上げることができると考えています。

また、東進衛星予備校に加えて今年で五年目になります。東進の活用の仕方、もだいが、コッパが掴めてきました。今年大学受験をしたのは、小中頃からそのまま継続して大学受験まで指導した初めての生徒たちですが、それが高い大学合格実績を出すことのできた大きな要因だと思っています。三年計画で学力を伸ばすプログラムに取り組んだことが功を奏しています。ただ、東工大、一橋、旧帝大

の合格者をもっと増やしたいのと、慶應二名に対し早稲田二八名というのはちょっと少ないですね。入試分析を行ってさらに実績の出せる手がかりも得ていますので、それを活かしてさらに合格実績を上げていきたいですね。まだまだ伸びしろはあると考えています。

自らの力で問題を解決できる人を育成

——以前取材に伺ったとき（本誌09年9月号「名門塾探訪」で掲載）、誉田進学塾グループの教育理念は「真の意味での「英才

教育」とおっしゃっていましたが、改めて具体的に説明してください。

私たちはこれまで、本質的な（Essential）創造力（Creativity）と才能（Capability）を育てて伸ばす方法論（Method）を研究実践してきており、それは今後とも変わりません。

真の意味での「英才教育」とは、「学問に王道なし」「王道を往く」——の二つの柱から成り立っています。

誉田進学塾だより
Method for Essential Capability & Creativity

2012 春 大学入試結果
宣言通り! 圧倒的な合格実績!

東大5名! 医学部医学科6名!
国公立大学30名合格!
早慶上智理科76名! 明治青山立教法政中央65名!

(誉田進学塾・premium高校期に在籍し現役生105名による実績です)

●宣言通りの大活躍!
早期から将来を見据え学習してきた成果です!

6/30 premium高校期 夏期定期説明会・入塾試験

今年も圧倒!
約3分の1の
総期間の千葉高・千葉南高
の55%以上が
偏差率6以上の難関校へ!

2012年春 誉田進学塾グループ川中中学 合格実績

東大	5名	医学部医学科	6名
国公立大学	30名	合格	
早慶上智理科	76名	合格	
明治青山立教法政中央	65名	合格	

2012年春 3名 18名 5名 15名 16名 15名

大学合格実績を打ち出したチラシ

ただ難関校へ合格さえすればいいのでしょうか。自分自身で問題を理解し解決する力が身につかず、手取り足取り面倒を見てもらい、出題されそうな問題だけヤマをかけてたまたまそれが当たって合格する、その先の将来は関係ない、果たしてそれが目指すものでしょうか。単なる知識の詰め込みやスパルタによる大量生産のマニュアル授業、依存心の強くなる個別指導などは、楽をして点数のみをとることにつながります。最も大切なのは、自ら問題を解決する力を育てることだと思えます。それが「学問に王道なし」とい

Top Interview 2012

菅田進学塾 premium
高校部鎌取駅南口校の
スタッフたち



うことです。

そうです。

民間教育は、子どもや保護者の

また、子どもたちが自ら考え理解し、自分の力

入試そのものが正解を求め

活きてくるのだと思います。その本質的価値を見直していくことが大きな課題です。それは授業力だけでなく、広い意味での指導力全般と言えらるでしょう。

様々な教育ニーズに応える形でお互い競い合い、励まし合いながら成り立っているのが理想的な形だと思えます。今後塾業界の方々は良きライバルとして、そして仲間としてお付き合いさせていただきたいと思えますので、よろしくお願ひいたします。

によって新たな発想を生み出し、その結果、問題を解決していきける

次が中学入試、最近やつと高校入試もその方向に変わりつつあります。逆に言うと、私たちの合格実績が目立つようになったのは、そのせいもあると思

小さな達成感の積み重ねによって、やる気を持続させる仕組みづくりなど、脳科学の研究も取り入れていくつもりです。目には見えないものをどのように言語化できるかが大きなポイントになりそうです。

私が若干危惧しているのは「塾業界は二世紀にふさわしい社会的な価値を創造できていないのではないか？」ということ。自分の子どもだけがテストで点数がとれて、志望校に合格できればいいなどと思っている保護者は、今どきほとんどいないと思えます。しかし、いまだに受験テクニクのようなものだけを教えている塾が圧倒的に多いのが現実ではないでしょうか。そんなことはかりしていると、いざ自分たちにはね返ってくるような気がしてなりません。

誘導するプロフェッショナルな指導者が必要です。適切な指導のも

「人をどう育てるか」が大きなテーマ

今菅田進学塾にとって、最も大きな課題は何だとお考えですか。

私たちは、子どもや保護者の様々な教育ニーズに応える形でお互い競い合い、励まし合いながら成り立っているのが理想的な形だと思えます。今後塾業界の方々は良きライバルとして、そして仲間としてお付き合いさせていただきたいと思えますので、よろしくお願ひいたします。

とで、一人ひとりにじっくりと時間と手間をかけて本質的な能力を熟成すれば、点数という結果はついてくるはず。才能に恵まれた子どもたちがその才能を開花させる本道の道は、本物の勉強を正しく体験していく正

やはり「人をどう育てるか」ですね。これは生徒も社員も両方です。生徒に対しての教務力を一層高める必要があると考えます。

最後に、塾業界の方々にアドバイスやメッセージがありましたら、お願ひいたします。

私たちにできることはほんのささやかなものですが、少しでも未来に貢献できるように、皆様に負けない努力で頑張ります。

これが「王道を往く」ということです。

よく「付加価値を高めろ」と言われますが、付加価値だけを高める意味がないと思います。最も重要なのは「本質的価値」です。本質的価値が圧倒的に上

さした諸先輩方にまず御礼申し上げます。昨年12月の私塾界主催の「民間教育大賞」には本当に感動しました。

皆様に負けない努力で頑張ります。

合格実績はそういった教育の結果でしかないということですね。

本質的価値が圧倒的に上

皆様に負けない努力で頑張ります。

皆様に負けない努力で頑張ります。