

Performance Excellence(卓越した業績)を目指して

株式会社 開倫塾
代表取締役 林 明夫

1. はじめに

「本講義の目的」——皆様の「成功の実現」に貢献すること。——

- ① 「経営学」が「経営」にどのくらい役立つかを知ることにより、大学での学習にターボ・エンジンをつける。
- ② 「大学卒業後」も「経営学」を学び続けることの有用性を知ると同時に、社会に出てからの「経営」についての勉強方法を知ること。
- ③ 少子高齢化社会においては、死ぬ寸前まで働き続けなければ社会福祉だけでは生存を維持できるだけの保障が得られない。また、世の中は変化し続けるので、変化に応じた仕事を提供し続けられない限り収入にはならない。そこで、どのようにして世の中の変化を読み取り、少しずつでもよいから自分に合った仕事を命尽きるまで行うか、そのための勉強の方法をせめて 60 歳ぐらいまでには身に付ける必要がある。その方法を考える。
- ④ 本講義は開倫塾を用いた case study である。case study の中から、現在の勉強や将来の仕事に役立つことをどのように学びとるか。それをどう「理解」し、「定着」させ、応用するか、その方法論を考える。
- ⑤ できるだけメモをとり、読み返してほしい。そのメモが一生の宝物になるようにお話しします。
- ⑥ メモの取り方
 - ・書きとめられることはできるだけメモをし続ける能力を身に付けること。
 - ・取った「メモ」は、繰り返し読み返す能力を身に付けること。

＜参考＞

勉強の手順

- ① 「理解」うんなるほどと腑に落ちること。
- ② 「定着」一度理解したことを何も見ないでスラスラ言えるまでにすること。何も見ないで楷書でスラスラ書けるまでにすること。
- ③ 「応用」「理解」、「定着」したことが実際に使いこなせること。「テスト」で良い点が取れること。

2. お願い ——社会人としての講義の聴き方について——

「一期一会」「一所懸命」に皆様の「成功の実現に貢献」することを唯一の目的に、90 分間お話しさせていただきます。

- ① おしゃべりは絶対禁止です。
- ② 居眠り、ケータイ、ボーッとしていることも絶対禁止です。
- ③ あごを引き、背筋を立ててください。
- ④ コートや帽子、マフラー、手袋は身に付けしないでください。

- ⑤ 隣の人とべたべたくっつかないでください。
- ⑥ 筆記具をくるくる回さないでください。
- ⑦ 前列から着席してください。後方の座席にかたまって着席しないでください。

以上は、「講義」を聴く時の「基本動作」であり、講師に対する最低限の「エチケット」であります。皆様が企業や官公庁、NPO など様々な団体で、人の話や講義を聴く時の基本動作でもあります。もし以上のような基本動作が能力として身に付いていないと「ひんしゅく」をかい、皆様の評価は極端に低いものになります。場合によっては、色々なチャンスを失うことにもなります。そこで、「社会人の能力」の一つとして「人の話」や「講義」を受ける時の基本動作を卒業するまでに身に付けることをお勧めします。

<参考>

授業の受け方

- ① 話し手の目を見て話を聴く(アイコンタクトの)能力を身に付けること。
- ② 「うなずく」「微笑む」「よく分からないときは首をかしげる」など、話し手の話の内容に反応をすること。
- ③ 大きな教室でも話し手(先生)が自分一人で話しかけてくれているような授業を受けるとよい。
- ④ このことは、社会に出て色々な人の話を聴き、他人から学び続けるよい練習になります。
- ⑤ 社会に出てから仕事ができる人と、仕事のできない人の差はどこでつくかを考えよう。
 - ・他人からどんどん教えて貰い仕事の能力がつく人。
 - ・分からなくて失敗をし続ける人、いつまでも仕事の能力がつかない人。

3. 「開倫塾」とは

(1) 歴史

- ① 創業まで
- ② 創業から株式会社設立まで
- ③ 株式会社設立から今日に至るまで

(2) 経営理念・教育理念

- ① 高い倫理
- ② 高い学力
- ③ 高い国際理解
- ④ 自己学習能力の育成

(3) 経営方針

- ① 学ぶに値する塾づくり
- ② 働くに値する職場づくり
- ③ 倒産しない会社づくり

(4) 行動目標

- ① 教え方日本一
- ② 塾生数地域一

(5) 社会的使命(ミッション)
成功の実現に貢献すること。

(6) 業務

- ① 教育業務
- ② 募集業務
- ③ 基本業務

——よりよい企業市民(コーポレートシチズンシップ)を目指して

(7) 社会的責任経営

- ① 開倫塾——本業
- ② 開倫研究所——付属 NPO(非営利組織シンクタンク)
- ③ 開倫ユネスコ協会——支援 NGO(非政府組織)

(8) 日本経営品質賞への取り組み

——卓越した業績——Performance Excellence を目指して——

- ① 顧客本位
- ② 独自能力
- ③ 社員重視(エンパワーメント)
- ④ 社会との調和

(9) 企業概要

- ① 教職員数 250 名
- ② 校舎数 40 校舎、塾生 5500 名
- ③ 資本金 5000 万円、売上 14 億円

(10) 組織

- ① 塾長 i) 調査研究 ii) 意思決定 iii) 顧問弁護士 iv) 顧問公認会計士 v) 経営コンサルタント
- ② 本部サービス
 - a) 小学事業部
 - b) 中学事業部
 - c) 高校事業部
 - d) 個別事業部
 - e) 総務部
 - f) 教務部
 - g) 教材センター
 - h) テストセンター
 - j) 採用センター
 - k) 研修センター
 - l) コンピュータセンター
- ③ 校舎運営
 - a) ブロック長
 - b) 校長
 - c) 副校長
 - d) 講師
 - e) 事務職員

4. 開倫塾の経営の特色

(1) 「情報の共有化」——「暗黙知の共有」による改善と営業強化——

- ① 競合比較
- ② ベストプラクティスのベンチマーキング
 - ① 社内ベストプラクティスのベンチマーキング
 - ② 同業他社のベストプラクティスのベンチマーキング
 - ③ 異業種のベンチマーキング

(2) 満足度調査

- i) 塾生満足度
- ii) 保護者満足度
- iii) 地域社会満足度
- iv) ビジネスパートナー満足度
- v) 社員満足度
- vi) 退塾者サーベイ
- vii) クレーム調査

(3) 意思決定 i) 発言は自由 ii) 決めるのは責任者がひとりで。

- iii) コーポレートガバナンス(企業統治)
- iv) コンプライアンス(法令遵守)
- v) 内部告発制度

(4) 人材マネジメント

- i) 採用
- ii) 研修
- iii) 評価

〈参考〉

マーケティングの4P—顧客にとっては—

- ① Product(Service)製品(サービス) — Solution(問題の解決)
- ② Price(価格) — (負担)
- ③ Place(立地) — Convenience(利便性)
- ④ Public Relations(広報、広告) — Communication(コミュニケーション)
- (+ Partnership — Outsourcing)(アウトソーシング)

(5) 立地(店舗)戦略(水平拡大)

- i) 無店舗立地
- ii) 店舗平均年数
- iii) 「スクラップ」アンド「ビルド」

(6) 業態変更(垂直拡大)

「価格訴求型企业」から「価値創造型企业」への脱皮

- ① 「隣近所に合わせ値下げし続ける企業」から
- ② 「ライフスタイル(理想の生活)」を提示できる。つまり、「あまり値下げをしなくてもすむ企業」への脱皮。

(7) トレード・オフ(やること、やらないことの明確化—排除規定)

- ① 「企業ドメイン(事業領域)」の明確化 ……何が本業なのか。
- ② 「顧客のセグメンテーション」 ……誰が顧客なのか。

* 高校卒業後、高等教育機関に進学する人への高等教育に耐えられるだけの基礎学力の提供

- ③ 教材販売はしない ……何を提供するのか。
- ④ 首都圏には進出しない(北関東のみ) ……どこでやるのか

(8) ソフトパワーの磨き込み

- ① ハード・パワー(Hard Power)ー軍事力や経済力で人を従わす力
- ② ソフト・パワー(Soft Power)ー魅力で他人を引きつける力
(文化・伝統・価値観・物事の考え方)
- ③ 企業内研究所(Kairin Institute)……研究開発
- ④ 企業内大学(Kairin Teachers College)……能力強化の上で権限委譲(Enpowerment エンパワ
ーメント)
企業内専門職大学院(Kairin MBA For School Management)
- ⑤ OECD 高等教育管理プログラムへの参加……高等教育とは何科の調査研究
(OECD Program of Institutional Management on Higher Education)

(9) コーポレート・ガバナンス(企業統治)

- ① コンプライアンス(法令遵守)
- ② 上司とくに経営者に耳に痛いことを言う人ほど尊い人
「問題点の先送りをしない」ため
- ③ 内部告発制度
- ④ セクシャルハラスメント委員会
- ⑤ 委員会等設置会社の外部取締役(Independent Director)制度の研究
 - ・ 執行役と取締役の分化
 - ・ 取締役会 ア. 指名委員会(執行役を指名する)
イ. 報酬委員会(執行役の報酬を決める)
ウ. 監査委員会(監査がよくやられているかを監査する)

(10) 財務戦略の基本ー収入の範囲で支出をすることー

- ① 資金繰りーキャッシュ・フロー経営ー
- ② 試算表
- ③ 貸借対照表
- ④ 利益を出し続けること
- ⑤ 自己資本比率の向上
- ⑥ 株主価値の最大化

5. おわりに ——「教育ある人」Education Person を目指そう——

ー社会人・企業人・経営者としての勉強方法を自分なりに身に付け、たえず磨き込もうー

(公開会社の場合)「自分のソフトパワーを磨き込みために死ぬ前の日まで自分の夢に向かって学
び続ける人」

(1) 世の中がどのように変化するのかについて学び続けること

- ① 新聞は一面から毎日一時間以上読もう。ースクラップ(切り抜き)もー
- ② 内容はわかっているものでもいいから「英字新聞」(まずは Daily Yomiuri)を辞書なしで
一面から毎日一時間以上読もう。
- ③ 世の中の流れを読めなければ仕事は失敗することが多い。
- ④ ときには外から中を考えよう。ー外に出ないと中は分からない。ー

(2) 「競合比較」と「ベストプラクティスのベンチマーキング」の手法を身に付けよう。「競合
比較」で競争相手の実状を知り、「ベストプラクティスのベンチマーキング」で良質な「成功
事例」知ってから創造力を発揮し発想。少しずつ実験を繰り返しながら導入しよう。

－初めから自分の頭だけで発想し、思いつきだけでスタートすると「闇夜で鉄砲」を打つと同じで必ず失敗する－

(3)「上司への仕え方」、「部下の用い方」、「リーダーシップの発揮の仕方」、「説得や説明の仕方」、「トラブルの解決の仕方」、「時間管理の仕方」を絶えず勉強し続けるよう。

－「自分以外はすべて先生(師)という考えも－

(4)常に最悪の場合を予想して考えよう。

(5)志(ミッション)を高く持ち続けよう。－持続する志－

(6)自分で健康管理－いつでも若々しく生き続けよう－

①食べ過ぎないこと。

(朝)「野菜ジュース」(にんじん1本+りんご半分+セロリ+ヨーグルト+ハチミツ+黒ごまをミキサーで)とライ麦パン。

(昼)うどん、とろろそば

(夜)和食

(おやつ) ショウガ紅茶+和菓子

②健康診断を年に2回受け続けよう。

③病気が見つかったら「良い医療機関」で治療を。

④少しずつでも運動(体を動かし続ける)。

⑤楽しいことをし続けよう。

⑥時には旅行も。

<参考>

1. ウイルスを身体に入れないようにしよう！

- ・外から帰ったら薬用石鹸でくるぶしまで2回「手洗い」をしよう。
- ・ルゴール液等を十分用い「うがい」をしよう。

2. デンタルIQを高めよう！

- ・歯を磨くときは歯ぐきのマッサージを！

3. タバコと深酒はやめよう！

(7)大学を出てからも勉強をし続けよう。

①高・大学の教科書を時々読み返そう。

②大学編入、大学院、専門学校、コミュニティスクールで勉強をし続けよう。

③自分のやりたいことをテーマを決め、励まし合う仲間と一緒に勉強し続けよう。

(8)家族や友人、仕事も大事だが「社会貢献活動」も大事。

小さいことでも社会に役立つことを少しずつやり続けよう。

－NPO、NGO活動のすすめ－

(9)「犯罪」や「災害」に巻き込まれないための方法を考え続けよう。

(10)死ぬ前の日まで自分の「ソフトパワー」を磨き続けるために勉強し続け、素晴らしい人生を送ろう。

－お礼－

最後までお話をお聞きくださり有り難うございます。感謝申し上げます。

ご質問、御意見あれば www.kairin.co.jp 又は、akio@kairin.co.jp

〒326-8505 栃木県足利市堀込町145 TEL0284-72-5945 FAX0284-73-1520

皆様の「成功」をお祈り申し上げます。

感謝

