

卓越した業績を目指して

- Mission Based Management(ミッションに基づいた経営)とは -

株式会社 開倫塾
林 明夫

<本日の私の mission>

受講者の「成功の実現」に貢献すること

Q 1) 開倫塾の会社概要について教えてください。

- (1) 売上げ... 14.9 億円(2007 年度)
- (2) 教室数... 47 校舎(2008 年 7 月オープン 3 校舎も含む)
- (3) 生徒数... 6300 名(2007 年度ピーク時)
- (4) 出店地域... 栃木県、群馬県、茨城県
- (5) 講師数... 250 名(教職員数 350 名)
- (6) 所在地... 足利市
- (7) 資本金... 8000 万円
- (8) 法人名... 株式会社開倫塾
- (9) 代表者... 代表取締役社長 林明夫(www.kairin.co.jp)

Q 2) 開倫塾の学習塾としての独自性についてお話下さい。

「経営品質」の基本理念	(1) 「顧客本位」	(3) 「社員重視」
	(2) 「独自能力」	(4) 「社会との調和」

a) Juku sloganの教え方日本一の意味と達成方法

教え方のoperationality 比較可能な測定尺度は何でしょうか。

(ア) 塾生満足度調査

(イ) 全国模擬授業大会

(ウ) Lesson Plan (レッスン・プラン)を、一人ひとりが、また、全講師が書き続けているか否か。「段取り八分(だんどりはちぶ)」仕事でも授業でも、段取り、つまり準備がすべて。授業後の reflection (リフレクション)、内省・省察・熟考が大事。

個々の教師への教え方日本一を身に付けさせる標準化された方法(standerdized how)は何でしょうか。

(ア) 採用(毎月採用)

(イ)研修

- ・採用前研修(半年前から毎月1回)
 - ・採用時合宿(2泊3日)
 - ・試用期間研修(9か月間)
 - ・テーマ別研修
 - ・模擬授業(授業当日)
- } ・ボイストレーニング(アナウンサー)
・英語発音訓練(ネイティブ大学教員)
・演技訓練(劇団員)
・カウンセリング講座(コーチング)
<「レスンプラン」がすべて>

b)開倫塾の名称と4つの教育目標との関連についてお話し下さい。

(OECDの「キー・コンピテンシー」に対応)

(ア)「高い倫理」...(自律的に活動する能力)

(イ)「高い学力」...(知識・情報・技術を相互作用的に用いる能力)

(ウ)「高い国際理解」...(多様な集団で交流できる能力)

(エ)「自己学習能力の育成」... Learning To Learn(学び方を学ぶ「学習の学習」能力)

「高い倫理」が、「高い学力」より上位にきているのはなぜでしょうか。

(ア)高い志を持ち、志を持続しながら生きることの重要性を考えた。

(イ)ルールの中でのプレイ(「法律」や「道徳」を守りながら自律的に行動すること)の大切さ。

自己学習能力を育成することは、塾の必要性を失わせるのではないのでしょうか。

「学習の3段階理論」(学習を「理解」「定着」「応用」の3段階に分けて、各々の学習方法を考える。)

(ア)「理解」(「うんなるほど」とよくわかること)...学校や塾の授業、自習で「理解」する。

(イ)「定着」(一度「理解」したことを身に付けること)...自分で学習することが求められる。

「定着」がないと成績は上がらない。偏差値も上がらない。

*「音読練習」「書き取り練習」「計算・問題練習」で身に付く。

(ウ)「応用」(合格点が取れること、社会で役立てることができること)...「過去問」の自己分析。

mission(社会的使命)の定義とその理由

(ア)開倫塾「社会から課せられた重大な任務」開倫塾の「存在理由」。

(イ)塾生、保護者、地域社会、ビジネスパートナー、全社員の「人生における成功の実現」に貢献すること、及び「持続可能な社会の形成」に貢献すること。

c)juku school more than a juku schoolを目指しているのはなぜでしょうか。

(ア)開倫塾は、「学校教育の不足する部分を補完すること」を「企業ドメイン」とする。

(イ)すると、「塾を超える塾」を目指さざるを得なくなる。

d)開倫塾のexcellence complexは一体何か？競争優位の源泉は何でしょうか。

「学習する組織(Learning Organization)」を、「企業文化(Corporate Culture)」として目指していること。(柳川高行先生からの教え)

Q 3) 開倫塾の創業の頃のstory - ベンチャリング・マインド -

a) なぜ生涯をかけるビジネスとして学習塾を選んだのでしょうか。

- (ア) 高校生の頃から学習塾で教え、大学生時代も、大学の研究室で司法試験を目指していたときも、学習塾講師、予備校講師、家庭教師をしていた。
- (イ) 大学生のときに視察に訪れた刑務所で、多くの人から「しっかり勉強していればこのようなところに来なくても済んだ人ばかりなのに」と教えられた。

b) 学習塾経営と法学部出身というキャリア(学歴)との因果関係はあるのでしょうか。

- (ア) 会社らしい組織にすればするほど、「法律的なものの考え方」が求められる。
- (イ) 株式公開や上場した場合には、法律を知らないでは済まされない。

c) ベンチャーは、90%以上失敗しますが、なぜ林さんは成功できたのか、自己分析してみてください。

- (ア) 健康を維持できたこと。(多くの人のお陰で)
- (イ) 運がよかったこと。
- (ウ) 励ましあう仲間や、先輩、よい先生(師匠)に恵まれたこと。
- (エ) 塾生、保護者、地域社会、ビジネスパートナー、そして何よりも今まで勤務して下さった社員の皆様のお陰。

Q 4) 開倫塾の経営戦略についてお話し下さい。

a) 開倫塾のドメインを定義してみてください。

「学校教育の不足する部分を補う教育サービス」

- ・ OECD のキー・コンピテンシーに基づく教育
- ・ 「読書」「新聞を教育に Newspaper In Education」
- ・ 開倫塾 15 の躰(しつけ)プログラム
- ・ 問題解決型教育相談室
- ・ NGO、NPO 活動支援
- ・ 社会貢献活動の推進
- * トレード・オフ(やらないこと)
 - ・ 有名私立中受験
 - ・ 物品販売

b) 開倫塾の4つのPを教えてください。

(ア) Product(Service)	顧客の問題解決(になること)	自己学習能力の育成
(イ) Price	顧客の負担(にあまりならないこと)	ポピュラープライスを目指す
(ウ) Place	顧客にとっての利便性(の高いこと)	街はずれに立地
(エ) Promotion	顧客とのコミュニケーション(になっていること)	広報(Public Relation)

顧客の問題 {

- 短期的... 「学校成績の向上」、「希望校合格」のための勉強の仕方を身に付けること。
- 中期的... 「高等教育機関での教育や研究に耐えられる基礎学力」と「勉強の仕方(Learning To Learn)」のスキルを身に付けること。
- 長期的... 「人生の成功」のために「学び続ける」に際し、一生涯役に立つ勉強の仕方を身に付けること。

c)最大の戦略的資産は何でしょうか。

(ア)新卒・既卒の定期採用、「出入り自由」の雇用政策。

(イ)「無店舗地域への立地戦略」と「インクプロット出店」の組み合わせによる「ドミナント・エリア」づくり。

(ウ)「自己資本比率」30%超へのこだわり。

d)競合比較とベンチマーキングについてお話し下さい。

(ア)「競合比較」とは、競争相手の強みを素直な心で学ばせていただくこと。

(イ)「ベンチマーキング」とは、「ベストプラクティス(最良の実例)」をベンチマーキング(素直な心で)学ばせていただくこと。

- ・社内ベストプラクティスのベンチマーキング
- ・同業他者のベストプラクティスのベンチマーキング
- ・異業種のベストプラクティスのベンチマーキング

(ウ)目的

- ・「観察」...何が問題か
- ・「分析」...その原因は何か(本当の)
- ・「判断」...とりあえずどうしたらよいか(応急措置)
4～5年後どうしたらよいか(システム改革)

(エ)学ばせていただいたことは、「実験」をしながら「少しずつ取り入れる」こと。

e)先生を育てるときのポイント

(ア)「研修」は何のためにあるか (自己責任、自助努力)(セイフティネット) 「empowerment (能力強化)」した人にも「権限を委譲」するため。

(イ)よい授業をすると、塾生のためになる。

(ウ)empowerment は、開倫塾が経営危機に陥った時に自らを救う。「企業は原則倒産」であるから、働く側も備えること。

「声大きい」ことは、先生にとりなぜ必要なのでしょう。

(ア)「プレゼンテーション能力」が高いことの象徴的な表現。

(イ)声小さいと、「理解」が得られないため。

研究熱心とは、何をどの程度学習することを言うのでしょうか。

(ア)よい「Lesson Plan(教案)」が授業のすべて(教材・テストが作れること)。

(イ)教えるべき科目については、小学5～6年生から高校1年生までどのレベルの塾生を担当してもパッと授業が展開できる。

(ウ) 動機づけができる。

(エ) 励ますことができる。

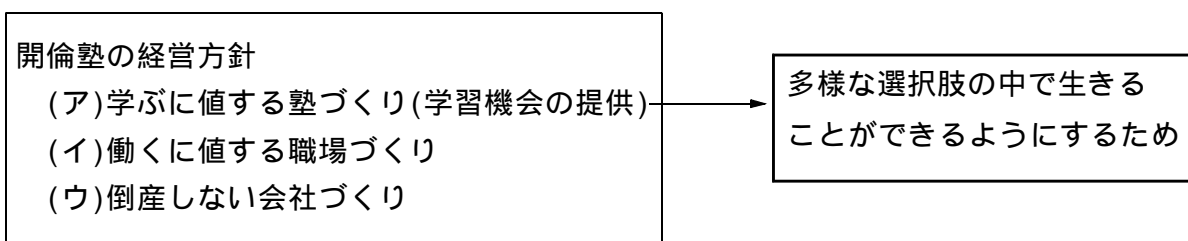
(オ) 「Lesson Plan は先生としての成長の記録」。

子どもが好きとは。

(ア) 教育とは、「この塾生をどうにかしてあげようという熱意」の現れ。

(イ) 塾生の「人生の成功」と塾生への教育を通じて「持続可能な社会の形成」に貢献できることの喜び。

Q 5) 林さんの経営者としての信念をお聞かせ下さい。



「経営」とは、営みを経て目的(社会的使命)を達成すること。

↳「営み」とは、目の前の「目標(milestone マイル標石)」を1つ1つクリアーしながら、ステップを踏みながら、の意味。(「プロセス」管理と同意)

経営とは、「執念(決して最後まで諦めないこと)」。

Q 6) 林さんの好きな言葉を教えて下さい。

(ア) 「練習で泣いて試合で笑え」「自他共栄(自分も他人も共に栄えよう)」(中学時代の柔道部監督椎名弘先生)

(イ) 「ブルドック魂」(食いついたら離すな)(中学時代のクラス担任岡田忠治先生)

(ウ) 「一所懸命」(一つの所で命を懸けるくらい熱心なものごとに取り組もう)(足利高校マラソン大会の合い言葉)

(エ) 「独立自尊」慶應義塾創始者福沢諭吉先生

(オ) 「法律を学んだ者は常に最悪の場合を予想して行動すること」(慶大2年生の「法思想史」ゼミ峯村光郎教授)

(カ) 「注意一秒、ケガ一瞬」(慶大3～4年生の「刑事政策」ゼミ宮沢浩一教授)

(キ) 「本当の月を見たことがあるのか、本当の自分を見たことがあるのか」「人生逃げ場なし」「捨てなければ得られない」(京都一燈園石川洋先生)

(ク)「離見の見」。「初心忘れるべからず」(世阿弥(ぜあみ))

Q7) 林さんから、大学1年生へのアドバイスをお願いします。 - (Learning To Learn 勉強の仕方を身に付けること) -。

(ア)「一生勉強、一生青春」(足利市の書家、相田みつを先生)

(イ)「教育ある人(Educated Person)とは、(一生涯)勉強し続ける人」

本格的な勉強は社会に出てから、特に35歳までが大事(経営学の大家、ドラッカー先生)

(ウ)大学生の「仕事」は、「真理とは何か」を求めて勉強すること。「一所懸命」命を懸けて勉強すること。(世界中の大学生は、必死で机に向かっている。勉強できる人は幸せ。)

*「アルバイト」をすることでもなければ、「遊ぶ」ことでもない。勉強することが大学生の「本分」。[ゲーム、携帯にうつつを抜かさないこと](但(ただ)し、ストレス解消のためにリラックスすることは大切。週1回休みを取ることは大切。)

(エ)「授業」に出る時間の「2倍の時間」は、「図書館」で勉強すること。

(オ)大学1年生の「夏休み」は、1学期の復習をしながら、2学期の予習に専念すること。11月までに1年分の勉強を終え、12月からは「学年末試験」に備えること。12月と1月は、「図書館」にこもり勉強して、1月末の学年末テストですべてよい成績を取ること。「ノート」「教科書」をスミからスミまで「定着」させること。

(カ)「2年生、3年生になったらどのような勉強がしたいか」を、この夏休みによく考えること。「大学院」に進学することは、経営学部の学生にとり最もよい選択の一つ。世界中で大学院修了者が激増している(「知識社会」と「大学の大衆化」のため)。

(キ)「英語」と「コンピュータ」、「専門領域」に精通すれば、人生は開ける。なしでは済まされない。

(ク)「躰(しつけ)」、「美しい立居振舞い」と「敬語表現を含む言葉遣い」が大事。モデルになる人から学ぶこと。

(ケ)「本をゆっくり何回も読むこと(6回)」「書き抜き読書ノート」を。(各ジャンルの古典的著作を読もう)

(コ)「新聞」を毎日1時間、なめるように読むこと。「英字新聞」も。

(カ)「健康第一。(心の健康、身体の健康)」「いつまでも若々しく生きる」こと。(中村天風先生)

以上