



eisu group
山本千秋 代表



空間によって、宇宙は私を包み
思考によって、私は宇宙を包む
-地球に優しい人を育みたい-

様々な方法論が乱立する在宅学習。成功への決め手はいかに子どもたちの自立を支援できるかだが、eisu groupの山本千秋代表は、「この課題の解決を模索し続け、ついに新しい提案を全国に向けて発信する」と語る。さらに、個別自立学習の新ブランド塾「nice」を2006年春にスタートさせて二年半。ここでも2009年に向けて新たな展開が構想されているようだ。

少子化・進学熱の低下という厳しい現実を前に、どのような一手が有効か？ eisu groupの山本代表に現状の課題と今後の成長戦略について取材した。

学習塾とコンシェルジュが支える、地域教育ネットワークの創造こそが、学習塾のさらなる発展へのカギとなる

塾にとって深刻な「少子化」と「学力格差」問題

—現在のところ、民間教育界において様々な問題が山積しているように思います。業界をめぐる環境についてどのような認識をお持ちか、まずお聞かせください。

仰られる通り、様々な課題がありますね。まずは周知の通り「少子化」問

題があります。先だつての総務省統計局の発表では、2008年の一五歳未満人口は一、七二五万人。これを1981年と比較すると、なんと一、〇〇〇万人減になります。パーセントにすると六二・五％に減少しているのですね。

さらに大きな問題は「学力格差」の問題です。学力中位層の子どもたちの学習意欲が低下する傾向が見え始めています。この結果、学習塾の主要な顧客層であったボリウム・ゾーンの生徒たちの塾離れを招き、市場の縮小要因として、小中受験学年の募集に困難を来す事態が現実化しています。可処分所得が思うように上がっていないか今の日本社会では、以前は「聖域」と言われた教育費についても見直されつつあるように感じます。

さらに子どもたちにとって最大の「教育の場」であるはずの家庭の教育

力低下が無視できない状況になっていきます。もちろんこうした状況は社会全体として取り組むべき課題ですが、eisuは民間教育の一翼を担う者として、積極的に提案を行っていきたく考えます。私どもの提案に賛同していただけの塾様には、規模の大小問わず、ぜひ参加していただきたいと思っております。

「コンシェルジュ・システム」による地域教育ネットワーク

—その提案とは、具体的に言いますとどのようなものですか？

まず地域の教育環境を活性化させるために、「コンシェルジュ・システム」を立ち上げます。これは社会貢献への意欲も高く教育水準も高いが、家庭の都合などでやりがいのある職場が得られていないのある職場が得られていなかったいわゆる「主婦層」を中心に、「教育世話役（＝コンシェルジュ）」を専門的な研修を通して育てていく方法で

す。子どもたちとその家庭には、教場での教科指導だけでなく、身近な教育相談やコーチングといった、広い意味での教育サポートが必要です。eisuなどの学習塾が後方支援しながら、コンシェルジュが家庭と家庭、家庭と学習塾を結びつけ、地域に教育ネットワークを構築するのです。

コンシェルジュは、原則として塾様の正社員ではなく在宅勤務を主とするものであり、家庭とやりがいのある仕事の両立が可能ですから、主婦の皆様にとって魅力のある仕事となるでしょう。

—なるほど、コンシェルジュの採用は、地域に眠る教育的才覚のある人材を発掘し、雇用機会をつくることになるわけですね。また、家庭の主婦ならば「家庭と同じ目線でのアドバイスも期待できそうです。

まさにその通りです。コンシェルジュたちが子どもたちのコーチ・家庭の教育相談役となることで、家庭の教育力の強化支援を行います。また

コンシェルジュを介した家庭間の教育情報ネットワークによって、教育に迷いを抱えている家庭の孤立を防ぐこともできます。

さらにコンシェルジュを活用した教育メソッドも整備します。これを通じて、地域全体の教育水準の向上に貢献したいと考えます。

塾の新たな経営の柱となる在宅学習システム「eドリル」

—コンシェルジュを活用した教育メソッドとは具体的にどのようなものですか？

まず在宅学習システム「eドリル」です。文部科学省指導要領に準拠した内容で、ペーパー教材をいっさい使用せず、自宅においてパソコン上で学習できる、学力中下位層向けのオンライン作業型トレーニングシステムです。後に説明します「nice」システムを立ち上げた約二年半前から構想していましたが、このたびようやく生徒にとって

2008 TOP INTERVIEW

も、導入する学習塾にとっても低コストで効果的なメソッドが用意できました。これは学校の教科書レベルの内容をドリル形式で徹底理解・定着させるもので、学校の授業内容でつまづいている子どもたちに自信をつけさ

せ、本格的な受験勉強に取り組むための下地をつくるものです。機能はよけいなものをいっさい排した非常にシンプルなものであり、一単元の修了に通常一五〇分あれば十分なのです。戻り学習も、先取り学習も自由自在。いわゆる学力中下位層が基礎学力を培うのに最適なツールになっています。さらに、あま

たある在宅学習システムの中でも非常に低学費で提供できるようなコストを抑えました。しかし、いかにハードルが低い教材であっても、ただ丸投げ状態では学習は進みません。そこで生徒が「eドリル」を使って在宅学習を行う上で、「eコンシェルジュ」がコーチ役としてサポートを行うのです。

地域教育ネットワークの拠点となる新生「nice」ブランド

— nice についても新展開があるとお聞きしています。その通りです。個別自立学習システム「nice」は、在宅学習「eドリル」に先んじて現在二校舎立ち上げていますが、いよいよ実現を見ているコンシェルジュ・システムと組み合わせ、新たな地域教育ネットワークの拠点として機能するようになります。具体的には、「nice」においては一人の教室管理者のもと「niceコンシェルジュ」を配置し、生徒の側面サポートとモチベーションアップを担当します。

nice 校舎は地域の学習空間として、コンシェルジュの情熱とパワーを活かす場になるのはもちろん、地域の教育相談センターやコミュニケーションセンターとしても機能することになるでしょう。

— なるほど、eドリルとniceをコンシェルジュ・システムで運営することで、地域全体を巻き込んだネットワークができるのですね。そうですね。私たちは、学習システムとしてのeドリル・niceの提供だけでなく、コンシェルジュの募集・採用・研修も含めた新しい教育ネットワークの構築ノウハウも提供します。

地域の子どもの学力水準の向上、今までは活用されずに眠っていた教育的才能の発掘(コンシェルジュ、そして塾様の主要通塾部門に対

在宅学習システム
eドリル

Simple is best.

在宅生市場の開拓で高収益
学校の学習内容を完全習得
1日1科目15～30分で学力定着
複雑な操作、余分な画面一切ナシ
eコンシェルジュが個別フォロー
学習効果抜群でやる気も高揚

小学1年生～中学3年生 二文科省指導要領対応 小学生(算・国・理・社) 小1-24課時 中学生(英・数・国・理・社)	学費月額(税込) 中学生(中1～中3) 5,985円 小学生(小3～小6) 5,250円 小学生(小1・小2) 3,675円
---	---

資料請求・導入のお問い合わせは月曜～金曜の11:00～17:00

株式会社 **えいそう総研**
〒162-0843 東京都新宿区市谷町3-1 eisuビル3F
TEL 03-3235-0553 FAX 03-3235-0554

する潜在的顧客層、つまり塾経営のための広大な裾野を開拓しようとする、意欲的な試みです。地域の塾様が地域の「クチコミコミュニティ」の中につか

り根を下ろすことは、広告宣伝費の削減にもつながるでしょう。そうしたトータルな教育システムの提供を二年以上前から構想し続けていましたが、今回それを

真の豊かさを追求する教育複合企業

— よくわかりました。ほかにはどのような活動を始めていますか?

今年からブランドのロゴマークを修正したほか、社のシンボルマークも新たなものを作成しました。特に新シンボルマークは、グローバル・マインドをもって世界に飛躍していく人を創出する、eissugroupの使命を形にしたものです。これに17世紀の哲学者・数学者パスカルの言葉をもとにした「空間によって宇宙は私を包み、思考

によって私は宇宙を包む—地球に優しい人を育みたい」というメッセージを添えました。たとえ最初は非力だとしても、学ぶこと・考えることによって自分の内なる偉大さに目覚めて欲しいという思いが込められています。こうしたグループとして

の姿勢が広く伝わるよう、広報活動はもちろん、日々の業務においても徹底できるよう、研修も強化していくつもりです。研修と言えば、eissugroupの社員研修ならびに子どもたちの合宿勉強施設として、従来のeissu倶楽部「湯の山本館」「湯の山心庵」「京都洛陽荘」に加え、この夏に「湯の山新館」、さらに来年4月には「鳥羽安楽島(あらしま荘)をオープン。研修・保養・学習施設として、ぜひ業界の皆様にもご活用いただきたいですね。

— 最後に全国の業界の方へのメッセージをお願いいたします。冒頭でも申しました通り、学習塾をめぐる環境は厳しさを増しています。確かに通塾生の絶対数が減少している限り、従前の運営をそのまましているだけでは、今後苦戦を強いられるのは必至でしょう。

しかし、困難の中にこそ飛躍のチャンスがあります。受験中心の進学塾の対象として

は外れつつあるボリュームゾーン—学力中下位層の家庭においても、「質の高い教育を子どもに与えたい」という願いが衰えることは絶対ないのです。ただ学費の問題と、家庭を導く有効な教育的サポートがないことが、進むべき道を見失わせ、「中下位」に甘んじるしかないという雰囲気をつくってしまったのだと思います。

— そういふ方々にリーズナブルな価格で学力向上の機会を提供する。そしてお母様たちを教育へと巻き込み、地域に教育ネットワークを確立して地域の学習熱を活性化させる。それはこれからの塾の使命であり、成長の条件だと考えます。

塾業界がごぞつて力を合わせ、教育機関としての使命に邁進すれば、必ずや市場に伏在する教育熱を掘り起こし、新しい市場を開拓することができると思います。

(08年10月3日、東京・成城のeissugroup経営企画本部にて取材)

※資料請求・導入のお問い合わせは前頁掲載のえいそう総研 (TEL.03-3235-0553 FAX.03-3235-0554) まで



集中して自立学習を進める「nice」の生徒たち