

アクティブ・ラーニングの実践で、子供たちの未来を先導。

2016年に創立52年目を迎えるeisu group（本社:三重県津市）が、東京を中心に、アクティブ・ラーニングを主体とする新しい学びに特化した校舎を立ち上げている。eisu groupの最高執行責任者である伊藤奈緒氏に伺うと、教育環境が激変する中で、私塾が真っ先に新しい時代に沿った変化をしていかなければ生き残れない実情と、塾に課せられた社会的責任が見えてきた。今後の塾経営のヒントともなる新しい塾のカタチがここにある。



eisu group COO（最高執行責任者）伊藤奈緒氏。

アクティブ・ラーニングを実現する多様なメソッドを提供。

文部科学省より「大学入学希望者学力評価テスト（仮称）」の記述問題イメージ例が発表されました。それを見ると確かに、「膨大な採点作業を、極めて限られた期間内に正確に処理できるのか？」といった問題をはじめ、様々な懸念が感じられます。しかし国が推し進めている改革は、理想論も含んでいるとはいえ、日本という国が将来継続的に発展していくためには絶対に必要で、これからの子供たちに求められる資質・能力が

今まで以上に高度なものになってくるのも明らかです。このように国を挙げて教育のあり方が変わろうとしている中で、フリーハンドで動けるはずの私塾が「待ち」の姿勢でいることは許されません。私塾こそ先頭を切って日本の教育の向上に取り組みべきです。

さて、そうした取り組みの核心にあたるものは、アクティブ・ラーニング、わかりやすく言い換えれば「能動的・積極的な学びの実践です。アクティブ・ラーニングの実践のためには、まず新しい学習メソッドや教育コンテンツの開発が必要で、私たちeisuでは多

様な教育コンテンツを用意し、選択肢を拡げる努力を継続しています。PCやタブレットを使って、自分でワークアウト時間を決めてトレーニングできる『ティビッド・セイン英語ジム』、教具やWEBパズルなどを用い遊び感覚で自ら考える人を育てる『パズル道場』などがその例ですが、これらに2016年春より『LOGICFREE（ロジックフリー）』が加わりました。『LOGICFREE』は、ものごとを論理的にとらえて情報をきちんと整理し、論理的に課題を解決するという力を養うための講座です。数学はもちろん、教科横断的に活用できる教育コンテンツで、これからの時代を生き抜くための大きな武器になるものだと思います。開発者の守安大樹先生は、「数学的に数式で表現できるものだけが数学ではない。数式で表現しているのは論理的思考の二つの表現法にすぎない」と仰います。たとえば「大学入学希望者学力評価テスト（仮称）」の問題イメージ例を見ても、日本語の情報から必要な情報を抽出し、論理的に組み立て直して、それをいかに表現するかが問われています。それは、まさに『LOGICFREE』に直結するも

のだと思います。現在『LOGICFREE』は全校舎で開講しています。『パズル道場』と共通するコンセプトを持っているので、そこを修了した生徒たちの受講を見込み、小学生高学年・中学生を対象にしていますが、来年からは高校生も対象に加える予定です。人には「思考の癖」というのがあります。大人になるとそれがもうでき上がってしまい、矯正しようと思ってもなかなか難しいですね。だから論理的思考も、幼少のうちからトレーニングして、自然に身につけてほしいと思います。

人でしかできない仕事を愚直に追求することが大切。

次に、アクティブ・ラーニング
東京JR四ツ谷駅から徒歩ほど近い閑静な住宅街に位置するeisu六番町ビルズの中庭。



にとつて最も本質的なこと、それは個人が主体的に学ぶ姿勢です。個人が主体的に学習するためには必須の条件があります。それは、私がここ3〜4年ほど前からeisuの講演会を行うたびに生徒として保護者に訴え続けている、「志を持つ」ということです。「志」というのは、「夢」のように期限を定めず何となく「こうありたい」と思い描くことでもなく、いったん達成したらそこで終了する「目標」とも異なります。思い描いたことがある時点で実現しようという心を決め、それを必ず現実化しようとする強い意志の力のことです。

結局、人を感化できるのは人ではない。人にしかできないアナログ的なことをどれだけ愚直にやりきるか、ということに尽きると思います。知識や技能のみの習得なら、ICTにゆだねた方がはるかに効率的なので、そこはきちんと棲み分けしていくことが大事なのだと思えます。

高い付加価値と、買い手主体のマーケティングを追求する。

「経営者が学ぶことにコミットしなければ、その会社には成長も来もない」。これは、私がeisuで「東進衛星予備校」の運営の舵を取るようになったときに痛感したことです。これだけ市場環境が変わり、商品の売り方も変わってきている中で、運営にあたる私たちが常に勉強しなければ、到底生き残ることはできません。

私自身もかつてビジネススクールに通い、マーケティングを学びました。また実際に現場でお客様と直接応対し、その反応を窺いながら、試行錯誤を繰り返してきました。そこで気付いたことは、自分の塾はこれだけ合格実績を出している「自分の塾はこんなにサービスがいい」と、一方的にこちらの商品を説明する売り手主体のマーケティングは、もう世情には合わないということでした。

今の時代、単に品質だけをとれば良質な商品・サービスは溢れています。そうなる、ただ良質の商品を提供するだけでは不十分で、eisuを選ぶことによって得られる付加価値は何か、私たちはどんな付加価値をお客様に提供できるのかを真剣に追求していかなくてはなりません。啓蒙的な情報

の実践には学習環境の刷新が必要で、たとえば今年2月に開校した『eisu六番町ビルズ』の教室には、黒板がどこにもありません。何曜日何時にはこの授業といった決まった時間割もありません。子供たちがそれぞれに、先生と相談しながら自分だけの学習プランを立て、自主的に学習します。例えば、中学生なら『LOGICFREE』を受けた後に『ティビッド・セイン英語ジム』を受け、さらに演習型の反復学習『個別演習ゼミ』をするという具合にコンテンツをハイブリッドして、個別に最適な学習方法や学習の機会を構築していきます。

これに近いイメージは、既存の学習塾よりもむしろスポーツジムでしょう。トレーニングする人が自身が主体になって、コーチと相談しながら筋トレやストレッチなどのメニューを組み立てていく。そして、自らいろんな器具を使いこなして、ジムでの時間を自由に過ごす。このように、eisuの教育イノベーションを具現化し、新しい学びのスタイルを提案している教室は、『eisu六番町ビルズ』の他にも、昨年末に開校した『eisu永福町駅前校』、一昨年未開校の『eisu南麻布ビルズ』をはじめ、eisu展開地域の各校舎に拡がっています。しかし、アクティブ・ラーニング



アクティブ・ラーニングを実践するため、eisuは学習環境の整備に力を注いでいる。

◆米大リーグ、ドジャースに広島から入団した前田健太投手(27)が6日(日本時間7日)、当地のペトコパークで、パドレス戦に先発してメジャー初登板を果たした。前田は6回を5安打無得点に抑え、四回にはメジャー初本塁打となる左越えノックを放った。チームは7

〜0で勝ち、前田はメジャー初勝利を挙げた。広島のエースとして活躍した前田は今年1月、ポストティングシステムを利用して移籍。2014年に田中将大投手がヤンキースと結んだ7年を上回る日本選手最長の8年契約を結んだことで話題となった。