

企業としての社会的使命(mission ミッション)達成のために ——開倫塾のミッション経営——

株式会社 開倫塾
代表取締役 社長 林 明夫

〇はじめに

(1) 本日の講義の目的

(ア) 受講生の皆様の「成功の実現に貢献する」こと

(イ) 「成功の実現」とは

- (i) 企業経営の実態を学ぶことにより、大学での勉強に役立てること。
- (ii) 来年の就職活動に役立てて頂くことにより、「職業」を得ること。
- (iii) 社会人として効果の上がる勉強方法を身につけて、自らの夢や目標を達成すること。

(2) お願い

「一期一会(いちごいちえ)」の精神で、「一所懸命」に「一つの所で命を懸けるくらいの熱心さ」で本日私に与えられた「使命(ミッション)」を果たす所存ですので、以下のことを守り、また留意して下さい。

(ア) 禁止事項

- (i) おしゃべり
- (ii) 居眠り
- (iii) 飲食
- (iv) 携帯電話の受送信、e-mail
- (v) 筆記用具をクルクル廻すこと

(イ) 必要なことをメモする時以外は、講師の方を向いて真剣に話をお聴き下さい。

参考として

会社説明会、入社試験、入社式、研修中、会社行事、会社での打ち合わせなどで、上記(ア)の(i)～(v)やこれに類する行為があった場合には、一般の企業では著しく低い評価となる場合が多いことを胸に刻み、本日の私の講義で真剣に人の話を聴く「練習」をして下さい。

1. 開倫塾の事業領域(企業ドメイン)

- (1) 小・中・高生対象の「学習塾」
- (2) 「学習塾」とは
 - (ア) 「学校の授業の補習」による定期試験成績向上を図るところ。
 - (イ) 受験対策により「希望校合格」を成すところ。
 - (ウ) 学校教育では不十分な学力向上のための学習をするところ。
 - (エ) 江戸時代の「寺子屋」から生まれる。
 - (オ) 庶民のための民間教育機関。
- (3) 「株式会社開倫塾」の概要
 - (ア) 1979 年 開倫塾創業
 - (イ) 1984 年 株式会社開倫塾設立
 - (i) 本社 栃木県足利市
 - (ii) 代表 林明夫
 - (iii) 資本金 5000 万円
 - (iv) 校舎数 40 校舎
 - (v) 塾生数 5700 名
 - (vi) 教職員数 300 名
 - (vii) 売上 14 億円
- (4) 特色

2. 開倫塾の経営に大きな影響を与えた3つの出来事

- (1) 創業の理由(1979 年)
 - (ア) 慶應義塾大学卒業後、予備校講師、学習塾講師、家庭教師のアルバイトをしながら慶應義塾大学司法研究室生として司法試験の勉強をしていた私は、それを断念し、学習塾を経営することを決意して足利市の南端の借家にて創業。
 - (イ) 大学時代に刑事政策のゼミに入っていた私は、刑務所や少年院などの矯正施設を視察させて頂いている中で、「学校でちゃんと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」との趣旨のことばを何人かの刑務官から聞いていた。仕事をするのであれば子どもたちの教育に役立つことをしたいと考え、学習塾経営を一生の仕事とすることを選択した。
- (2) 株式会社化(1984 年)
 - (ア) 創業して5年後に、土地を購入し校舎を新築すると、講師として優れた職員を採用するためには個人経営よりは株式会社として経営すべきと考え、株式会社開倫塾を設立して私自身が代表取締役社長に就任した。
 - (イ) 同時に、税務申告もそれまでの個人事業主としての申告から青色申告に変更。会社らしいしくみづくりを目指して経営全般の勉強をスタートし、今日に到っている。
 - (ウ) 学習塾業界のベストプラクティスのベンチマーキングのために業界内で行われている経営の勉強会に参加すると同時に、他塾を週に1回は視察させて頂いて、今日に到っている。
- (3) 「日本経営品質賞」(2002 年)
 - (ア) 「日本経営品質賞」の各県版である「栃木県経営品質賞」の会長賞を 2000 年度に受賞、さらに知事賞を 2002 年度に受賞。(地方版も含め、教育機関の受賞は現在まで当社のみ)
 - (イ) 「卓越した業績 (Performance Excellence パフォーマンス・エクセレンス)」を目指し、①「顧客本位」②「独自能力」③「社員重視」④「社会との調和」を基本理念とする「日本経営品質賞」に共鳴。開倫塾の経営の基本にすえることを 1998 年に決意し、取り組みをスタート。
 - (ウ) 企業内専門職経営大学である開倫MBAコースの一環として、教育経営品質研究会(東京の丸の内では私が主宰)を年間 10 回開催。
志の高い民間教育機関の経営者の皆様とともに、教育経営品質の研究に励み業界の質的向上と開倫塾の経営に役立てている。

3. 開倫塾の経営理念と意思決定プロセス

(1) 開倫塾の教育目標、経営目標

- 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

(ア) 「高い倫理」

- (i) 「開倫塾」は人間としての「倫理を開く」ことに役立つ民間教育機関でありたいとの願いから命名したもので、「高い倫理」を教育目標、経営目標の第一に掲げている。
- (ii) 『「倫理」とは何か』は、一人ひとりが自ら考えるべき人間としての根本問題であるが、私は「多様性を前提とした、人間としての尊厳を大切に作る生き方」であると考えている。
- (iii) 近年、「人間としてやってよいこと、悪いこと」つまり「善悪の判断の基準とは何か」についての教育である「規範教育」が、家庭、学校、地域社会での教育では不十分なことも多く見られる。そこで、家庭教育や学校教育を補う意味で、開倫塾では「開倫塾 15 の躰(しつけ)」のプログラムを策定し、「規範教育」の一部である「躰」教育を積極的に行っている。
- (iv) ちなみに「躰」とは、①「美しい立ち居振る舞い」と②「敬語表現を含む言葉遣い(ことばづかい)」であると開倫塾では考えている。

(イ) 「高い学力」

- (i) 開倫塾という学力とは、「高等教育機関での授業や研究に耐えられるだけの基礎学力」を意味する。
- (ii) 中学校卒業生のほとんどが高等学校に進学し、高等学校卒業生の 74 %以上が大学、短期大学、専門学校、専修学校、予備校などに進学して学習を継続する。開倫塾の卒業生のほとんどが高等学校卒業後に大学等の上級学校、所謂(いわゆる)高等教育機関への進学を希望しているのが現状である。
- (iii) そうであるならば、現在は小学生、中学生、高校生ではあっても極めて近い将来に大学等の高等教育機関へ進学することが明確であるのだから、そこでの授業や研究に耐えられるだけの学年相応の基礎学力を身につけさせることが開倫塾に課せられた社会的責任となる。
- (iv) そこで、小学生から高校生に到るまで、各学年ごとに身につけるべき基礎知識を正確に「理解」、「定着」、「応用」することができるよう、開倫塾では「学習の3段階理論」を駆使して塾生に日々の教育を徹底している。

(ウ) 「高い国際理解」

- (i) 国際理解の前提は、「多様性(diversity ダイバーシティ)」つまり「ちがひ」の理解。
- (ii) 「多様性」の理解の前提は、「よさ」の理解。①アジアのよさ、②日本のよさ、③栃木のよさ、④佐野のよさ、⑤佐野短期大学のよさ、⑥友達のよさ、⑦家族のよさなど、自分以外の「よさ」や「素晴らしさ」をできるだけ素直に認める「感性」を持つこと、そして感性を持つことができるように自分自身を磨き込むこと。ことばに出して表現できること。その上で自分自身のよさや素晴らしさを見出し、できればことばに出して表現できること。自分らしく生きること。これらが国際理解の前提。
- (iii) 勿論、解決しなければならないことや問題があることも正確に認識し、その解決に向けた努力をしながら…。
- (iv) そのために、「新聞を読んで考える(NIE、Newspaper In Education 活動)」を開倫塾を挙げて行っている。
 - ①「新聞ができるまで」をテーマにした、新聞記者による講演会を全校舎で行う。
 - ②「小学生は1日20分以上、中学生は1日40分以上、高校生は1日60分以上、新聞を読んで考えよう」のキャンペーンを展開。
- (v) 何と云っても、国際理解には「コミュニケーションの手段としての英語」の運用能力が不

可欠。実用英語検定を毎年1つの級ずつ取得、高校卒業までに準2級、できれば2級まで取得できるよう指導。

(エ)「自己学習能力の育成」

(i)開倫塾の社会的使命(ミッション)は、たとえ短期間であろうと塾生が開倫塾に在籍している間に、夢や目標の達成のために「自分で勉強することのできる能力」を少しでも身につけてもらうこと。①「理解」→②「定着」→③「応用」の「学習の3段階理論」は、ありとあらゆる学校や教育機関での授業や定期テスト、実力テスト、入学試験、英検などの資格試験、就職試験、国家試験などありとあらゆる試験勉強に役に立つ。同時に、自分で何か新しいことを勉強する際にも必ず役に立つ「勉強の基本のキ」をまとめたものであるから、「学習の3段階理論」を確実に身につけて、「成功の実現」に一步でも近づいてもらいたい。

(ii)開倫塾では、全校舎の全教室にこの4つの教育目標を掲示し、授業中に絶えず先生方がこの内容と「学習の3段階理論」を説明している。同時に、開倫塾ではこの理論に基づいて「教授法」が統一されている。

(iii)毎月1回発行の「開倫塾ニュース」には、各学年ごと各科目別に「自己学習能力を育成」するためにはどのような勉強方法をとったらよいかの解説が加えられている。C R T 栃木放送のラジオ番組「開倫塾の時間(毎週土曜 9 時 15 分～ 25 分)」では、私が 17 年間毎週マイクに向かい、社会人をも含めた「効果の上がる勉強の仕方」つまり「自己学習能力の育成」について詳細に解説している。(この1年間は、月1回は茂木敏充衆議院議員との対談)

(2)開倫塾の意思決定プロセス

(ア)「議論は自由、議論にタブーなし。決めるのは責任者が一人で。」が大原則。

(i)問題点を先送りしないことを最大課題とする。

(ii)但し、行ってはいけないことは次の3つ。

①セクシズム(sexism) 性による差別

②エイジズム(agism) 年齢による差別

③レイシズム(racism) 出生による差別

(イ)「耳に痛いことを言う人は尊い(少数意見の尊重)」「誰でも自由にものが言える」の企業風土づくりを心掛ける。

(ウ)ことあるごとに社員アンケートや社員満足度調査を実施し、結果はレポートで社員にフィードバックし続ける。

(エ)次年度の基本計画の策定など、大切な意思決定に際しては、議論に入る前から意見を求める。

(オ)法令違反のないよう、報告、連絡、相談を綿密に行う。

(カ)業務についての問題点の指摘を行ったからといって、いかなる差別的な取り扱いもしない。

(キ)但し、意見等を述べる場合には、できるだけ丁寧な言葉遣いで行うことが望ましい。

(ク)意思決定をする権限を代表者である私から委ねられた者は、意思決定に到ったプロセスをできるだけ丁寧に説明する義務を負う。(説明責任 Accountability アカウンタビリティ)

(ケ)以上のようなプロセスでなされた重要な経営上の意思決定は、全社員が遵守、全社一丸となって目的達成に邁進する。

4. 学習塾業界の現状と今後の展望

(1)学習塾業界の現状と展望

(ア)①「価格追求型(価格をどんどん下げ続けることで競争力の強化をはかろうとするタイプ)」の学習塾はどんどん発生し、同時にどんどん消え去っている。

②「価値創造型(顧客にとっての価値を創造し続けることで競争力の強化をはかろうとするタイプ)」の学習塾は数は少ないが少しずつ発生し、価値を創造している間は着実に生き残っている。

このような現状の中で、開倫塾は「価格追求型」ではなく「価値創造型」の学習塾を目指す。

(2)開倫塾の経営戦略―「ミッション(mission)経営」―

(ア)最も大切なのは、教育目標、経営目標である。

- 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

(イ)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

(ウ)開倫塾の社会的使命(mission ミッション)

顧客である①塾生、②保護者、③地域社会の「成功の実現」に貢献すること。

(エ)行動目標

- ①教え方日本一
- ②塾生数北関東一

(オ)業務

- ①教育業務
- ②募集業務
- ③基本業務

(カ)企業としての社会的責任

- ①企業としての開倫塾
- ② NPO としての開倫研究所
 - Ⓐ開倫教育相談所
 - Ⓑ開倫 MBA コース
 - Ⓒ調査、研究、政策提言活動

③ NGO 活動のサポート

(キ)①競合比較——競争相手から、よい点や素晴らしい点を学ぶ

②ベストプラクティスのベンチマーキング——最良の実務例から学ぶ

- Ⓐ社内ベストプラクティスのベンチマーキング
- Ⓑ同業他社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

③実験をくり返してからの全校舎導入

(ク)大切なこと

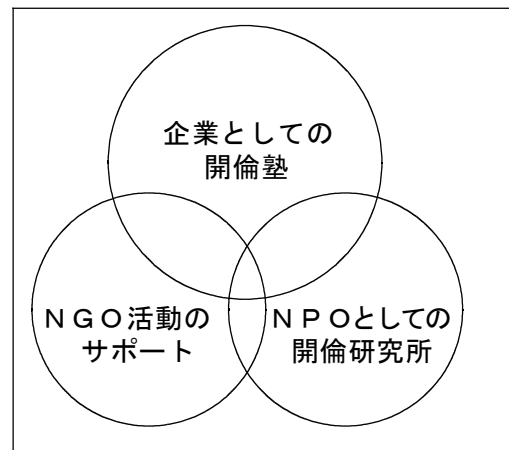
- ①闇夜(やみよ)に鉄砲は打たない(打っても当たることはまずないから)
- ②人類初めての実験を自分のところではしない(成功することはまずないから)

(ケ)教える順序

- ①「観察」(問題点の発見——何が問題なのか)
- ②「分析」(原因の推定——その本当の原因は何なのか)
- ③「判断」(今後どうしたらよいのか)
 - Ⓐ「緊急措置」(とりあえずどうすべきか)
 - Ⓑ「制度改革」(「システムの変更」2～3年かけてどうするか)
- ④「競合比較」「ベストプラクティスのベンチマーキング」
- ⑤実験(差をみること)のくり返し
- ⑥全校舎での実施

(コ)経営幹部、とりわけ社長ほど猛烈な勉強が求められる。

- ①世界の動き
 - ②アジアの動き
 - ③日本の動き
 - ④北関東の動き
 - ⑤「教育制度」について(Ⓐ～Ⓓ)
- } 政治、経済、社会、文化、金融、労働



- ⑥「人口減少社会」
- ⑦「採用」「研修」「人事評価」(人材マネジメント)
- ⑧「立地戦略」(「ベスト立地」「ドミナント・エリア」づくり「インク・ブロット」)
- ⑨「業態変更」(Red Ocean レッド・オーシャンから Blue Ocean ブルー・オーシャンを目指して。「ブルー・オーシャン戦略」)
- ⑩「毎日が武者修行」が経営トップの実態

(3)国際化

(ア)学習塾として海外立地することはないが、業態変更後の海外立地は十分考えられるので、トップとして年に 10 回以上は日本から出ることを心掛けている。トップが海外に出ることをおっくうがっていたのでは、海外立地はできないから。

(イ)採用や研修は、海外を積極的に活用したい。

- ・FTA (Free Trade Agreement 自由貿易協定)
- ・EPA (Economic Partnership Agreement 経済協力協定)

WTO のみならず、これらによって日本と世界各国とが積極的に結ばれつつあるので、開倫塾でも活用したい。

(4)IT化

(ア)開倫塾の本部とすべての校舎は、IT で on line が結ばれている。

(イ)今後、すべての事務処理はIT化される。

(ウ)塾生や保護者、地域社会ともHPを最大限に活用できるよう、HPの充実をはかる予定。

(エ)すべての授業や解説がHPで見られ、連絡もすべてHPでなされる時代が既に到来している。

(オ)ITを組織全体で使いこなすことが求められている。

(カ)但し、個人情報保護やサイバーテロなどの Risk もある。

(5)これからは、イノベーション(Innovation 革命)とリノベーション(Renovation 再生)の時代に入る。

(ア)イノベーション(改革)とは

自社の「強み」をさらに強くして競争力を強化するためにイノベーション(改革)を行い、システム的大幅な変更や新製品、新サービスを開発し、業態変更、さらには企業内創業までに到る。

(イ)リノベーション(再生)とは

10 ～ 20 年後を見据えて、自社の「弱み」をどうするかを考え、中断すべきものは中断し、出血を止め、赤字をこれ以上たれ流さないようにする。残すべきものについては、製品やサービスの内容や価格、ロジスティクス、販売促進方法などすべてにおいてゼロから考え直し、担当責任者も含めてシステムをすべて変更する。

(ウ)開倫塾は、「2006 年をイノベーションとリノベーションの年」と位置づけ、強みと考えられる部門の改革と弱みと考えられる部門の再生を、全塾一丸となって徹底的に行う。(2006 年の新年に、年頭所感として発表)

5. 失敗の研究

(1)経営者として失敗した経験

(ア)山ほどある—— 毎日が失敗の連続。

- ・あらゆる失敗は「予想する能力の欠如(けつじょ)」、つまり「問題意識・危機意識の低さ」、最終的には自らの職業に対する「使命感(ミッション)」の低さから生まれる。
- ・開倫塾の持つ社会的使命(ミッション)とは何かを絶えず考えながら問題意識・危機意識を高めておけば、最悪の事態を予測することができ、予めそれに備えることができる。

(イ)失敗を失敗としてそのまま放置すれば、必ず同じ失敗がくり返し発生し、企業倒産に直結する。

(ウ)そこで、失敗から教訓を学び、それを開倫塾全体に活かすしくみづくりを行うことが求めら

れる。

- (2) 開倫塾にとっての最大の失敗は、せっかく入塾して頂いた塾生の皆様に退塾を余儀なくさせることである。つまり、退塾者を出すことが最大の失敗である。
- (ア) そこで、なぜ退塾に到ったか、その本当の原因を調査し、今後に活かすために、退塾3か月後に塾長室から退塾者全員に「退塾者サーベイ」を行っている。
- (イ) 1年間に9回、サーベイの担当者が「退塾者サーベイ会議」を開催し、「塾長に対する退塾者に対する報告書を兼ねた勧告書」を提出して頂き、退塾防止に役立てている。
- (3) 入学試験終了後は、「不合格理由書」を不合格者が生じた全校舎から提出してもらい、教務会議で検討し、「塾長に対する不合格理由報告書を兼ねた勧告書」を提出して頂き、不合格撲滅に役立てている。
- (4) このように、せっかく入塾して頂いたにもかかわらず、日常業務において期待に応えられず開倫塾としての責任を十分に果たすことのできなかった場合には、「申し訳ないことをしてしまった」「失敗であった」と考えて、「同じような失敗をしないためのしくみづくり」を開倫塾を挙げて行うことを心掛けています。
- (5) 経営上の最大の失敗
- (ア) 「業態選択導入時期の失敗」
新しい業態の know how の蓄積が不十分なうちに導入したための失敗
- (イ) 「立地の失敗」
せっかくオープンしたが塾生が集まらない、集まっても継続が不十分なことによる失敗。
- (ウ) 「採用・研修・配置・評価、つまり人事の失敗」
採用した職員が辞めてしまうことによる失敗。
- (エ) 「広告宣伝の失敗」
広告宣伝費をかけたわりにはさっぱり塾生が集まらない校舎もあるという失敗。
- (オ) これらの失敗の最大の原因は、「マーケティング」の失敗である。つまり「マーケティングの4P」の理解と開倫塾への応用の仕方が不足していたため。

「マーケティングの4P」とは	顧客にとっての意味
Product (製品・サービス)	Solution (問題解決)
Price (価格)	Affordable (買いやすさ)
Place (立地)	Convenience (利便性)
Promotion (販売促進)	Communication (コミュニケーション)

- (カ) ・「マーケティング」についてはコトラー教授
・「競争戦略」についてはマイケル・E・ポーター教授
・「ブルーオーシャン戦略」についてはW・チャン・キム、レネ・モボルニュ教授
・「立地戦略」については相田玲司先生
・「人材マネジメント」については守屋教授
- 失敗を避けるためにはいくつかの日本語訳のテキストが出ているのに、これらを十分に読み込まなかったのは自らの怠惰(たいだ)のためであると考え、経営者としての勉強に励む以外に打つ手はない。

6. 経営者として有する哲学

- (1) 企業観(企業とは)
- (ア) (i) 企業は原則倒産。昨日のように今日があり、今日のように明日があると思っていると、明後日(あさって)はない、つまり倒産するのが企業である。
- (ii) 倒産は、会社の連帯保証人になっている自分自身の破産に止まらず、債権者である銀行

や取引先に対しても債務を返済できないという損害を与え、教職員を失業者にする可能性も生じさせる。最も重大なことは開倫塾を信頼して通塾して下さっている塾生の皆様に多大のご迷惑をおかけすることに直結する。

(iii)そこで、一度企業として開倫塾をスタートさせて頂いた創業者である私は、「倒産させないための会社づくり」を、株式会社設立と同時に「経営方針」としてきた。

(iv)倒産の直接の原因は、資本繰り悪化により捻出した約束手形が2回不渡りになることである。そこで開倫塾では、創業以来一度も「手形」は振り出さないことにし、今日に到っている。また、ビジネスパートナーへの支払いは、毎月末日〆め、翌月15日現金支払いとし、多少苦しくても支払い・サイトはできるだけ早くするように努めている。

(v)財務の健全性を示すバランスシート上の総資本に対する自己資本比率をできるだけ上昇させることが「倒産しない会社づくり」の第一歩と考え、月次決算において前年同期比を上回るように絶えず心掛けている。現在は、ほぼ毎月40%を上回っている。中期目標として、2010年には自己資本比率が50%を超えることを目標としている。

(イ)企業は社会的存在である。

(i)開倫塾は株式を公開せず、資本金5000万円の唯一の株主である私は、株式に対する配当を会社設立以来今日に到るまで一回も受けたことはない。株式を公開するまでは、これからも配当を受けるつもりは一切ない。

(ii)ところで、アメリカにおける営利組織とNPO(非営利組織)の相違は、出資者に対して配当するか否かであると言われて久しい。出資、つまり株式に対しての配当を受けない未公開企業である開倫塾は、配当に関してはアメリカにおけるNPOとほぼ同様といえる。

(iii)学力に関する教育は本来学校で行うべきと考えるが、開倫塾は学校教育で不足するところを補う民間の教育機関であり、地域の教育の一端を担う社会的存在である。

営利を追求し、その果実を株主に配当する営利追求企業というよりは、経常利益が出ればそのほぼ半額は税金として納入し、残りは教職員の福利厚生や施設の充実、将来のために備える方にまわして株主は一円も配当を受けることがないという点で、地域社会に根ざした「社会起業」といえる。

(iv)300名以上の教職員の毎日の献身的な努力と100名以上のビジネスパートナーの協力のもとで、5700名もの塾生、1万名以上の保護者の皆様の期待に応える「教育サービス」を展開。とりわけ中学3年生は、栃木県内の1割以上の生徒が開倫塾に通い、年間500時間以上の勉強に励んでいる。したがって、開倫塾は、栃木県および群馬県、茨城県内の当塾の存在する地域の教育力を高める社会的存在であると考えます。

(2)仕事観(仕事とは)

(ア)仕事とは、生活できるだけの収入を得て自立するために、また自己実現するために就くものである。

(i)収入の範囲で生活する、つまり支出することが、収入と支出の基本である。

(ii)仕事に就き、「生活できるだけの収入」を得ることが求められる。

(iii)しかし、人によって「生活できる収入」は異なる。それに、特定の、ある「仕事」から得られる収入は限られている。では、どうするか。「仕事」を変えて収入を増やすか、あるいは生活の仕方を変えて収入の範囲内で生活するかの以外にはない。

(イ)生きがいを見出すと、仕事を通して自己実現ができる。そのためには、今自分が行っている仕事の社会的使命(ミッション)を見出すことをお勧めする。

(i)自分の仕事の社会的使命(ミッション)を明確にするためには、現代社会が抱える問題とは何か、これから世の中はどのように変わりどのような問題が予測されるのかを、アンテナを高く、また広く張りめぐらせて幅広く深く深く勉強し続け、それを自分の仕事と結びつけ、仕事の中での問題解決の手法を探し出すことである。

(ii)現代社会における問題解決にまで自分の仕事が役立てば、これにすぎる人生の喜びはない。

(iii)自己実現の極致が仕事において可能となる。自分も仕事によって鍛えられ、磨かれ、仕事を通じて充実した人生を送ることができる。

(iv)「社会的使命(mission ミッション)」を自らの仕事に見出す努力を、気のついたときから
でよいので自分の力で行うとよい。

(3)人間観(人間とは)

(ア)人間とは、一人ひとりが「よさ」を求めて生きる存在。よりよく生きようという意思(よさ
への意思)を持った存在。

(イ)「教育ある人(Educated Person)」とは、「よさ」、「よりよく生きようという意思(「よさへ
の意思」「高い志)」を持ち続け、一生懸命勉強し続ける人。

(ウ)一生勉強、一生青春(相田みつを先生)

(エ)そのためには、一生の勉強に耐えられる「自己学習能力」を自らの力で育成し、身につけて
おくことが求められる。

(4)人生観(人生とは)

(ア)「武者修行」のようなもの。

(イ)「一所懸命」に(一つの所で命を懸けるような熱心さで)自らに与えられた社会的使命(ミッ
ッション)を果たし、少しでも人様のお役に立つこと。

7. 将来大きく成長する社員に共通して見られる、入社2～3年目の行動様式・仕事への取り組み方

(1)自分自身を律することができる(自律できる)。——遅刻、欠勤、早退をしないこと。

(ア)身体と精神を自ら律することができる。

(i)身体を健康に保持できる

(a)病気があったら積極的に直す

(b)病気にかからないようにする

(c)健康な状態で勤務できる

(ii)精神を健康に保持できる

(a)ストレスを翌日まで持ち越さない

(b)休日は半日以上仕事のことは考えず、翌週にストレスを持ち越さない

(c)前向きにものごとを考えることができる

(2)素直な心で、業務を他から学び取ることができる(自己学習能力が身についている)。

(ア)素直な心で、他から仕事を学ぶことができる。

(i)必要なことをメモにとり続けることができる

(ii)メモした内容を保存しながら確実に「理解」し、暗記し、仕事に役立てようと絶えず努力
を怠らない。

(イ)よく分からないことは、素直な心で、また丁寧な言葉遣いで質問し続けることができる。

(ウ)仕事は、ただそこにいて、ただやればよいのではなく、そこに結果を出すことが求められる
のが普通だが、どのようにすればどのような結果を出すことができるのかという因果関係(原
因と結果の関係)や結果を出すに到る「仕事の手順(プロセス)」を、結果を出すことが得意
な人から素直な心で学ぶことができる。

(エ)仕事上での優先順位のつけ方を、結果を出すことが得意な人から素直な心で学ぶことがで
きる。

(3)「躰(しつけ)」が身についている。

(ア)「美しい立ち居振る舞い(たちいふるまい)」…「服装」第一
清潔感をもたれる身支度(みじたく)ができること

(イ)「敬語表現を含む言葉遣い(ことばづかい)」…「言葉遣い」第一
「ですます調」で話すことができること

8. 学習塾業界において要望される人間像

(1)「教育成果」は、「本人の自覚」と「教え手の力量」によって生まれる。

(ア)塾生の「自覚」を促すことができる、つまり本人に「やる気」を起こさせ、「勉強する意義」
を気づかせ、短期的な目標を与え続けることができること。

(イ)「先生としての力量」を持っていること。

(i)教えるべき内容を正確に身につけていること。 } 身につけていない場合には、2～3年かけ
(ii)「教授法」を身につけていること。 } て身につける気概(きがい)があること。

(ウ)「本人の自覚」を促すことと「教え手の力量」を

高めることの大切さを認識し、絶えずそのための創意工夫を積み重ねることを、先生としての自らの「能力強化(empowerment エンパワーメント)」と前向きにとらえられること。

(2)塾生の「成功の実現」のために貢献し続けるという「高い志」や「使命(ミッション)」を持つこと。

9. 将来社会に出て行く学生に対するアドバイス

(1)新聞を毎日1時間以上なめるように読み、世界、アジア、日本、地域で何が起り何が問題になっているのかを読み解き、どうしたらよいかを自分のこととして考え、文章にまとめ上げることのできる能力を身につけておくこと。

(ア)採用試験に合格するか否かは、深い洞察力でものごとを考える力があるかどうかで決まる。

(イ)最近の学生は、新聞をインターネットでしか読んだことがない人が多いため、学生時代に毎日1時間以上かけて新聞を丁寧に読むことを1年以上続けた人は、きわめて高い評価を受けることができる。

(ウ)採用が決まり内定が出た後も、採用後も、毎日1時間以上新聞を深く読み、自らの頭でものごとを考え、また業務との関係を考え続けることを習慣づけると、どのような会社でも幹部社員への道を自ら開くことができる。

(2)「学習の3段階理論(「理解」→「定着」→「応用」)」を身につけ、一生勉強し続けること。

(3)「自己責任の原則(自分の未来は自分で切り開く、自分のことは自分で責任を取る)」を貫くこと。

(4)「欲しいものやサービスはお金が貯まってから買う。お金は他人から借りない。」これが一生お金で苦労しない秘訣。

(5)「英語」と「コンピューター」だけは、何が何でも短期大学在学中にある程度まで確実に身につけておくこと。(英検2級合格は最低ライン。英検2級に合格したら、分かる記事だけでよいので「Daily Yomiuri」のような英字新聞を毎日1時間以上辞書なしで読むこと)

○おわりに

(1)短期大学時代の友達是一生の友達。先生は一生の恩師。卒業してからも大切にお付き合いをしよう。

(2)勉強は、短期大学だけで終わるものではない。

(i)4年生大学への編入

(ii)専門学校への進学

(iii)大学院への進学

(iv)外国の大学への留学

(v)30代から90代にかけては、10年ごとに2～3年は大学に気軽にもどり、新しい勉強に取り組み、4～5年かけて次の10年間の準備をしよう。

(3)「自律(self-control セルフコントロール)」能力、つまり自分自身で自分を律する能力さえ身につけば、ここからは誰でも大きな病気をせずに100歳まで生きることができる。だからこそ、一生勉強し続けて下さい。

皆様の成功をお祈りします。

御清聴を感謝します。

— 2006年1月3日記 —