

トップに聞く

推薦枠の拡大など大学入試が多様化する半面、新しい学習指導要領ではゆとり教育の見直しがうたわれ、教育現場は過渡期を迎えた。予備校・教育事業者はどのように対応するのか。県内を中心に「城南予備校」を展開する城南進学研究社に聞いた。(聞き手・高橋 融生)

少子化に加え大学受験形態も多様化しています。主力の大学受験予備校はどう対応しますか。

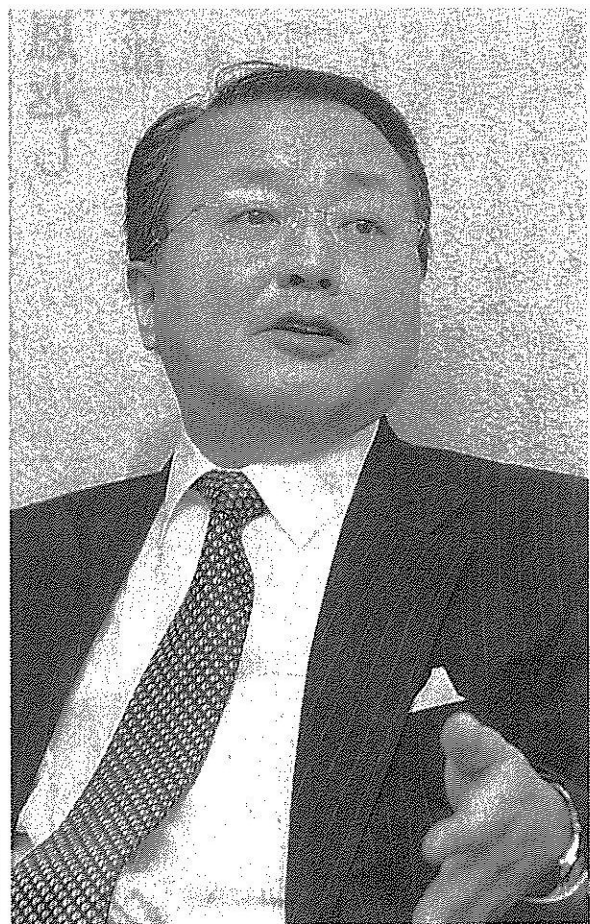
「全国の大学は半数ぐらいが定員割れを起こしており、入試に学力を問わない形も出てきた。浪人生の数も減っている。こうした実情は予備校経営にはマイナスだ。ターミナル駅の前に大きな校舎を設けるという従来のビジネスモデルがうまくいかなくなってきた。今後は中・小規模の校舎を、大きくない駅の周辺など地域に細かく出していく」

「県内では、塾に通っている児童・生徒の内訳が現在、小学校で三割強、中学校で六割強だが、高校になると三割台に落ちる。大学までの進路は中学・高校である程度の決着をつけ、大学は推薦を含めた青田刈りという傾向が加速している。今後ますますヒートアップするだろう」

「(全入時代と言われるが)難関校志望者は一定の規模で存在する。当面は『進学校に入りはしたが、本来の力を発

城南進学研究社

下村 勝己 社長



しもむら・かつみ 50年10月生まれ。中央大文学部卒。82年城南進学研究社設立、85年に代表取締役就任。東京都出身。

個別指導で特性強化

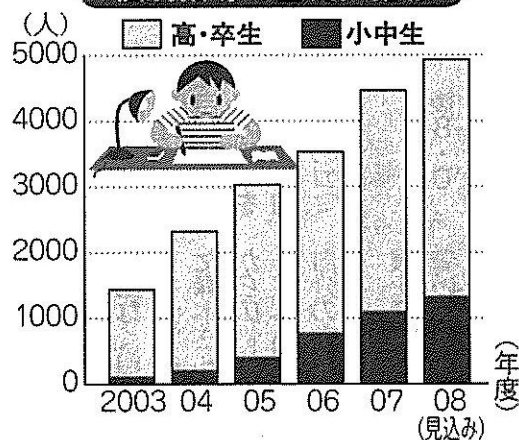
揮できず成績が振るわない」という生徒への支援に力を入れた。大学へのこだわりがある生徒が、本来の力を引き出せるよう指導する

「二〇〇二年度に始めた個別学習コース「城南Covez」(コベッツ)をどう展開していきますか。

「集団授業になじめない生徒を対象にしているが、一人一人に合った教育のメニューを提供できるのが強みだ。大学受験で培ったノウハウを生かしたいが、個別指導は今も多くが教室が導入しており、特性を出さなければならぬ」

「昨年に『学校の定期テストの得点を二十五点以上向上させる』という成績保証制度

個別指導の生徒数推移



を導入した。家庭でも、学校の教科書に対応する形でインターネット学習(Eラーニング)を提供し、学ぶほど面白くなるという動機付けを重視する。現在持っているフランクチャイズ(FC)を含めた拠点が、増えることで、来期は黒字に転換できる。現在ある拠点七十カ所を数年内には百カ所に増やしたい

「一一年度から実施される

岐路

創業の地の川崎から、初めて多教室展開へ足を踏み出したのが二十三年前。東京・町田に開校する際、予備校では異例の全クラス選抜制を採用した。

「当時も河合塾、駿台予備校、代々木ゼミナールの大手御三家が、首都圏でのしきを削る。「予備校で入試をやるのは、経営的には明らかにマイナス。定員割れを起こす恐れもあった。だが質を

損失を恐れず質向上へ

高めるために、新しく象徴的なものを教室に添えたかった」

結果、合格実績が向上。さらに藤沢、横浜へ足場を広げていく勢いと「なんでも得をしよう」としても、うまくいかない」という教訓を得た。

「筋を通して損をする、という勇気も必要」。教育事業が高コスト体質になりがちなか、少子化の逆風下でどうサービス向上をはかるか。「できない理由を考えるより、できる理由を考える」が座右の銘という。

新学習指導要領は、これまでのゆとり教育の見直しが焦点となりました。

「国際的にも日本の子供の学力水準が落ちてきていると懸念されている。学習量を増やすのは大変よいことだと思う

し、期待している。ただ英語は小学校高学年で必修化されるし、中学校でも学ぶ単語数が九百から千二百へ増えるから、公教育の現場で戸惑いが大きいのは当然だろう。これまでも高校へ講師を派遣するなどしているが、今後必要に応じて公教育に協力する」

「脱・ゆとりの時代には教育事業者に求められるものも大きい。個別教室FCのオーナーが見せる教育への志は本当に共感できるものだ。教育事業で最も大切なのは顧客満足度の向上。期待に応えなければ、顧客はすぐ失望してよそへ行ってしまふ。ただ収益を追うのではなく、生徒一人一人への投資を増やして満足度を上げたい」

◆城南進学研究社 神奈川を中心とする首都圏で大学受験「城南予備校」や小中学向け教室を展開。売上高55億4500万円、経常利益8700万円、純利益300万円(08年3月期連結)。従業員187人。川崎市川崎区駅前本町。