2018年 Vol.052 4月号
かながわ経済新聞
発行日 2018/4/10
発行 かながわ産業経済新聞社 代表取締役 平岡 聡太
〒231-0021 横浜市中区日本大通7 TEL045-201-1001 FAX045-201-0000
監修 産業情報化新聞社 代表取締役 竹原 信夫
〒220-0005 横浜市西区南幸1丁目6番1号 第二日石ビル
TEL045-440-7600 FAX045-440-7600
URL http://www.jk.anunewi.com

MONTHLY
"日本一"明るい経済新聞©
ビジネス・サクセス・ジャーナル BSJ
神奈川版

小さな塾の教育革命

少子化の影響で競争が激化する学習塾業界。その中で、異彩を放ち続ける塾がある。JR横浜線・矢部駅近くにある創己ゼミ（相模原市中央区矢部、☎042・674・9674）だ。有名大学に入れることを何よりも重視する他の塾とは異なり、むしろ問らかの問題を抱える生徒、親に手を差し伸べる。やる気が出ない、勉強が手に付かない、不登校、発達障害・・・。これらの生徒を積極的に受け入れ、独自の「教えない指導」により、自立して勉強できるようにする。そのやり方は、企業の人材育成のヒントになりそうだ。

「教えない指導」で伸ばす

詰め込むより「自立」重視

創己ゼミ

■合格が人生の目標でない

相模原と八王子に塾を展開。生徒数100人ほど。他の塾や予備校とは異なり、広告やチラシにも合格実績を前面に出さない。「合格が人生の目標ではありません。卒業してから、どう関係るかが大切です」と、大手予備校出身の山口博久社長は強調する。

そして「今の教育は面一的なモノサシでしか見ていません。本当はさまざまな才能があったとしても、モノサシから外れるとすぐに問題視されます。これでは人が育ちません」と疑問を投げかける。

こうした考えが、現在の塾運営の原点となっている。

教室内は、一般的な学習塾のイメージとは異なる。先生が黒板で授業をする光景は見られない。小学生から高校生まで、さまざまな学年の生徒が混在。それぞれが自分のテキストで勉強している。むしろ自習室に近い雰囲気だ。

■教育にコーチング導入

"コーチ"に当たる先生は、教室を見回って、生徒たちに話しかけたり、教えたりする。しかし、完全に付きっきりではない。「むしろスポーツジムのやり方に近いです」と山口社長。

それぞれの生徒が自分なりの目標を設定。山口社長（監督）や先生（コーチ）は達成するための毎回の練習メニュー、作戦を立てる。生徒がその日のメニューを早く終えられれば、その分早く帰宅できる。問題があれば監督とコーチが再び作戦を立てる。そんな仕組みだ。

とはいえ、勉強を強いることはない。「スポーツのコンディションと同じで生徒にも波があります。だから、その日の生徒の調子を見極めます。調子が悪い生徒に勉強のことばかり話すのはナンセンスです。悩みを聞いたり、雑談したりします。話せて、聞いてくれて、共感してくれる。それだけで救われたりします」（山口社長）。

■生徒が先生に「逆授業」

一方的に教え込まない。分からなかったり、間違えたりした時のみヒントを与える。それでも答えは決して教えない。そうすることで生徒が「考える力」を身に付け、自立して学習ができるようになるからだ。

また、勉強中は「逆授業」と称して、理解したところを生徒が先生に説明する。「人に説明できれば理解できているか分かるからです」（同）。

こうした手法により、これまでに何人もの生徒を"自立"させることに成功した。

〈チタン加工〉効率化に道筋

板厚1ミリ以下も対応

精密板金加工の野口製作所（綾瀬市深谷南、☎0467・78・7355）は、特殊だったチタンの加工を、一般的なプレス機械でできる技術を開発した。板厚1ミリ以下の成形も対応可能としており、チタン加工の生産効率化やコストダウンへの道筋をつけた。

野口製作所

チタンは軽量ながら強度があり、さびにくい特性から、航空機分野などで使われている。しかし、成形しても元に戻ろうとする"弾性"があるため、高温で柔らかくした状態で成形する「ホットプレス」が主流となっている。

同社は鉄やアルミ、ステンレス素材などの精密板金を手掛ける企業だが、昨年、部品メーカーからチタン加工の依頼が寄せられた。「加工したことがないので、どのような特性を持つ材料なのか分かりませんでした」と野口裕社長。

以来、毎月第四土曜日に開催している社内の「技術研究会」で、熟練職人たちとも試行錯誤を重ねた。そして半年間かけてようやく開発にこぎ着けた。

常温でプレス加工

「チタンは金属アレルギーを起こしにくいとされ、医療機器分野でも活用が期待される素材です。もともと同分野の仕事をしたいと思っていたので挑戦しました」（野口社長）。

現在はチタン加工に関し、オリジナルのプレス金型を使って成形し、溶接まで行える体制を構築。さらに、この金型を使って500ショットぐらいまでプレスできたと言う。

書類の収納場所 パソコンで把握

ICタグ内蔵ファイル

キョーワハーツ

精密プレス加工のキョーワハーツ（横浜市港北区鳥山西、☎045・593・6116）は、小型ICタグ（RFID）内蔵の専用クリアファイルに書類を収納すると、どの場所に保管しているかや、書類の内容がパソコン上で分かる文書管理システムを開発した。書類を探す手間と時間がなくなり、事務作業を効率化する。

探す面倒なくす

RFIDの関連技術を持つ岩光電子（同港北区新吉田東）と協業した。

キョーワハーツは2年前、とじられた書類がファイルのどこからでも抜き差しできるユニークなファイル「NOUQUE（ヌーケ）」を発売。今回はそれを進化させた。

ファイルに収納する際、穴を開けられない重要書類の原本などの管理に使える。専用のクリアケースに書類を入れ、ファイル（ヌーケ）に収納するだけ。

収納後は、RFIDが一瞬で情報を読み取ってパソコンに詳細を記録。現在の場所やファイルデータなどを画面表示する。

今後は同システムの製品化を検討。年内をめどに発売する。価格はシステムによるが、50万円前後を想定している。原本をそのまま保管、管理する必要がある税理士・弁護士事務所のほか、カルテ保管場所を把握しなければならない病院などへの販路を期待する。

「当社は金属加工の会社なので、B to Bの仕事ばかりをやってきました。この製品の開発を機に、さらに幅広く事業を展開していきたいです」と坂本悟社長は話している。

近藤千奈美の明日からできる！ 海外展開

海外からの問い合わせを増やすには①

桜満開の時期になりました。暖かい日差しで心もリフレッシュしますね。さて、前回は会社のホームページ（HP）の見直しについてお話しさせていただきました。どうしたら問い合わせ件数が増えるのか？とお悩みの会社が多いと思います。

まず、潜在顧客からの問い合わせ数を増やす方法としては、自社に関係する業界用語や専門用語をGoogle Analyticsを使って検索キーワード分析するのも手です。

そして、海外の同業他社のサイト内で使われている用語を調査・分析して、自社HPの文章の中に織り込んでいく方法があります。

ここでのポイントは、御社が取引したいと考える潜在顧客は、自社で必須と思っている業界用語やキーワードを使って自社のような会社を探しているとは限らない、ということです。

そこで困ったなる方は、日本で取引をしているお客さまに直接「弊社のような会社を探すときに、どのようなキーワードを使いますか？」と直接質問して、お客様が使うキーワードを聞き出すことです。

次回は具体的に掘り下げて説明していきます。

（コンテックス代表取締役）

■ご購読のお申込みは、kanakei.jp から