

料金後納

ゆうメール

# 育脳寺子屋通信

〒616-8156 京都市右京区太秦西野町20

育脳寺子屋MAC

TEL 075-871-0374

FAX 075-882-3777

URL <http://www.mac-terakoya.com>

e-mail [4411@mtf.biglobe.ne.jp](mailto:4411@mtf.biglobe.ne.jp)

teaching → learning

これからは「学ぶ教育」

## 「先生、うちのソロバンの運珠法、 段位でないと出来ないのですか？」

と、ある日の授業前にスタッフが聞いてきました。

「なんで？」

「昨日、テレビでソロバンの達人と言われている人が、全くソロバンを知らない人に、かけ算を両落として指導されていたのですが、その時に、『これは段位でないと出来ないんですよ』っておっしゃっていたので、思わず、うちでは小2でもやっているわと突っ込みを入れたのですが(^o^)、そうなんですか？」

(そろばんの達人=珠算の全日本チャンピオン)

「いや、段位でなくても、きっちりした導入書があれば出来るよね。まあ、書の世界でも、文字を理論的に教えられる指導者はとても少なく、長年書いているうちに何となく書けるようになり、それで指導している人がほとんどだから、ソロバンの世界でも同じかもしれないね。でも、うちではちゃんとした導入の理論があるから、問題なくどの小学生もみんな出来ているよね！」

「そうですね。でも、テレビの話から想定すると、ほとんどのそろばん塾では、うちのような指導をしていないようですね。今では中1になった柚巴ちゃんなんか、段位を持っているのに小数暗算できませんでしたものね。本当にうちに換わってきてよかったですね、小学生の最後に出来るようになりましたものね」

随分、昔のことになりますが、『**MAC式珠算メソッド**』を考えついたときに、当時全日本チャンピオンを多く輩出していた明德商業高校の先生に、明德でこの方法でやれば値打ちが出るのと違うと申し入れをしたのですが、改めてその時に帰ってきた言葉を思い出しました。

その言葉は

「それはまずいねん、全日本チャンピオンしか出来ないということにしておかないと！」  
それを、**育脳寺子屋では小学生に指導している**のです。

# 「そろばん教室」を

## 新たに収益の柱に！

### 3級程度までの指導を想定とのこと

学習塾の「そろばん教室運営」が本格化してきました。

『ヒーローズ』は、既に浜松市内の直営3教室で「そろばん教室」を運営しているとのこと。

このnewsは日経流通新聞に掲載されていたのですが、学習塾対象の塾新聞にも掲載されており、

その記事には、

この会社の社長が「習い事と言われる『そろばん教室』は人気再び高まっている。他の教育向けの教育に比べ料金を抑えており、生徒の獲得が期待できる」と語っています。

## 今、大手を初めとして多くの学習塾が

## 「そろばん」を取り入れようとしています

ところで、

学習塾が「そろばん教室」の運営を考えられるのは、生徒の獲得を期待することの他に、基礎学力の不足した生徒を前にして困っておられるからではないでしょうか？

その結果、基礎学力アップの上からも需要ありと判断され、学習塾本体の生徒増にまで繋がればとの思いもあり、取り組まれているのではと推察しているのですが・・・

ところが、**現実**はそううまくいっていないようです。

塾ジャーナル5月号の対談のページには、学習塾の「そろばん教室」の運営は、ほとんどの塾で「そろばん教室」から学習塾への継続が上手くいっていないと書かれていました。

うまくいかない理由は、長年にわたり珠算塾も経営してきたのでよく分かるのですが、学習塾とは

### ① 授業形態が違う

珠算塾では、一人の先生が多数(20~30名、昔は50名も)の生徒を指導できるシステムを確立している

## 東海出版 そろばん教室を本格展開

【浜松】個別指導型の学習塾「ヒーローズ」を全国展開する東海出版(浜松市)は、小学生を対象にしたそろばん教室の運営に本格的に乗り出す。一部の教室でこのほど始め、年内にも全国展開する方針だ。少子化を背景に学習塾の競争環境は激化しており、そろばん教室を新たな収益の柱に育成する。

授業は学習塾と重ならない午後3〜6時ごろに設定し、教室を有効活用する。対象は5歳から小学生までで、そろばん3級程度までの指導を想定。そろばんに慣れ親しみながら、基礎学力の向上につなげる。そろばん教室は学習塾で培った個別指導ノウハウを生かす。1クラスは生徒5人程度までとし、

習熟度に応じてきめ細かく指導する。学習塾の講師を活用するほか、そろばん専門の講師も新たに採用する。1回の授業時間は小学生未満が30分、小学生が50分。授業料(税別)は週1回で月3800円、週2回で同4800円。

## ② 授業料が安い

安い単価でも、学習塾と違い、固定費もあまりかからないので、十分に採算が取れる

このようなことを考慮せずにそろばん教室の運営に手を出されたからではないでしょうか？  
ビジネスモデルが大きく違いますので、そろばん教室から学習塾への継続が上手くいかないのは当然のことなのです。

上記の違いを念頭に、取り組まなければ、「そろばん」から「塾の本コース」への連結が上手くいかず、結果単価だけが下がってしまうことになり、塾経営を圧迫してしまうのです。

具体的な話では

あるそろばんFCに加盟された先生は、本部の方に「そろばんと塾は別物なので、そろばん教室に入塾した子をその後塾の方へ。などと考えないで下さい」と、はっきり言われたそうです。

また、本格的（検定試験を受ける）な指導ですと、未経験の塾の先生では指導が難しく、そろばん経験者の先生を新たに雇う形になります。そうすると、かなりの人数が集まらなると利益になりません。先述の教室は十数名そろばんで集まっていたらしいのですが、新たにそろばん経験者のアルバイトを雇ったので赤字経営が続いているようです。

また、そろばんで段位を取っていても算数が苦手という子が少なくありません。「そろばんができれば算数もできるようになる」と思いがちなのですが、そろばん塾は「検定試験で合格する為の練習」をしているので、それがそのまま算数に繋がるわけではないのです。

このように考えますと、学習塾がただ単に「そろばん始めました」というのは、塾長の期待されている内容にもよりますが、一概に「成功」とは言えないようです。

**結論的には、学習塾で培ったノウハウでは「そろばん教室の運営」は難しいということです。**

**学習塾が「そろばん教室」を運営するための重要なポイントは、珠算塾と視点を変え、ソロバンを計算道具としてみるのではなく、算数の教具として捉えることです。**

また、年中・年長を中心に募集をかけ、その子達を育てていくと、塾に繋がるとの論もありますが、育脳寺子屋では小学校低学年を中心に多くの生徒を集客していることから、ただ単に「そろばん教室」を運営している塾とは、大きく一線を画しています。

学習塾にとって、ただ単に「そろばん教室」を運営する方が良いのか、育脳寺子屋のように**「学習とソロバン」をコラボ**した授業形態・内容で自塾の生徒を集めた方が良いのかは、考えるまでもありませんよね。

『**MAC式珠算メソッド**』は、算数・数学の計算問題を前提にしており、珠算塾の計算結果だけ、検定合格を追い求めているモノとは大きく違います。

また、ソロバンを使って指導すると、数を目で見ることになり、非常に分かりやすいことから、  
ゲームと理解力が上がります。

例えば、小4では億や兆を扱う大きな数や換算問題、時間計算・・・などで、成果を出して  
います。

「育脳計算ワーク」でも、そのような分野を指導しています。

何よりも、下記のような暗算問題、前述のことから推察しましても、珠算塾では段位にならな  
いと出来ない(段位になっても出来ない)のです。

1	$350 \times 8 =$	11	$6860 \div 7 =$
2	$109 \times 7 =$	12	$2750 \div 5 =$
3	$652 \times 4 =$	13	$6160 \div 4 =$
4	$4.3 \times 55 =$	14	$37.2 \div 60 =$
5	$20 \times 19.5 =$	15	$8.12 \div 2 =$
6	$7.26 \times 4 =$	16	$93.2 \div 40 =$
7	$0.57 \times 0.3 =$	17	$7.02 \div 0.3 =$
8	$4.36 \times 0.2 =$	18	$37.52 \div 0.7 =$
9	$81.6 \times 0.4 =$	19	$7.76 \div 0.8 =$
10	$280 \times 0.06 =$	20	$27 \div 0.06 =$

先の話ですが、もし3級の指導をしなければならない事態が発生しても、珠算塾では改めて定  
位法の指導をするのですが、MAC式珠算メソッドでは、A級と同じようにやれば良いというア  
ドバイスだけで、生徒は理解してくれます。

いずれにしても、**〇〇講習無料**というような負のスパイラルには陥りたくないですね。でも  
**「現状維持」あるいは「周りと同じことを必死でやっている」とその世界にはまるのです。**

## 今春の生徒募集状況はいかがでしたか？

まさか一度もチラシを入れず、ポスティングもしていないってなことはないでしょうね。  
えっ、一度チラシを入れたけれど、一度だけポスティングしたけれど、反応がないので止めてしまったってですか？

そんな方に、**耳の痛いアドバイスを！**

(アドバイザーは、日経流通新聞に経営コラムを連載されている

育脳寺子屋MACのお世話になっている経営コンサルタントの竹内先生)

\*\*\*\*\*

**面倒くさいことから逃げる人は、金儲けの資格なし。**

\*\*\*\*\*

コンサルティングをしていると、必ず「言い訳」を平気でする人と遭遇します。

「それはできない」

「それはやりたくない」

このように、何かと「言い訳」をして、  
困難から逃げだそうとする人は、思いのほか、多いんですね。

でも、よくよくその人の話を聞いてみると、  
本人は「言い訳」をしている意識がまったくないんです。  
「言い訳」ではなく、都合のいいように記憶をすり替えているだけなんですね。

**「それは、以前、やってみただけど意味がなかった」**

**「そのようなチラシは、前も売れなかったから、やりたくない」**

このように、自分の都合のいいように記憶（データ）をすり替えることで、  
**「やらない」「できない」ということを、すぐに正当化しようとするんです。**

さらに、もうちょっと分析すると、  
「やらない」「できない」とすぐ記憶をすり替えることは、  
**だいたい「面倒くさい」アドバイスのケースが多いんですね。**

例えば、

「ホームページにお客さんの声を載せよう」  
というアドバイスをしても、お客さんにインタビューをしたり、  
写真を撮ったりするのは、非常に面倒くさい作業だったりするわけですね。

だから、このような面倒くさいことについては、  
「やってみよう！」という気持ちよりも、  
**やらない「言い訳」ばかりが頭に浮かんでしまい、**  
結果、この戦略を回避することを優先させてしまうんです。

先ほどの事例で言うと……

「お客さんの声を載せると、ページが胡散臭くなったりしませんか？」

「お客さんが、自分の顔写真を載せることを嫌がりませんか？」

「そんな「お客さんの声」なんて、買うときに誰が読むんですか？」

このように、その戦略が「正しい」か「正しくないか」という論議に持ち込む前に、「やらない理由」を探すことに全身全霊をかけてしまうんです。

いいですか？

お金儲けの仕掛けに関しては、

おそらくもう「面倒な作業」しか世の中に残されていません。

「面倒なこと」は、先述したように、誰もやりたがりません。

さらに、その「面倒なこと」を5年、10年続けられる人は、もったいません。

そうすると、その積み重ねは、必ず参入障壁をあげてくれるので、必然的にオンリーワンの商材、オンリーワンのサービスとして存続して、必ず勝てるビジネスモデルになるのです。

これにすでに気づいている経営者は、率先して「面倒なこと」をやりたがります。

でも、これに気づいていない人は、何かと言い訳をして、「面倒なこと」「大変なこと」「苦手なこと」「時間のかかること」を、自分の都合のいいように解釈して、「やらない」という選択を取ろうとするんです。

だから、もし、これから本当にお金儲けがしたい人は、自分自身が、ビジネスの話をしているときに、

「あれ、今のは言い訳かな？」

「あれ、今、自分の都合のいいように解釈していないか？」

と、自分自身に厳しい視点が向けられるような、強いハートが必要なんだと思いますよ。

でも、その客観的な視点って、なかなか持てないんですけどね……。

**如何でしょうか、このような思考回路に陥っていませんか？**

良い結果が出るか出ないかは、周囲の状況ではなく、詰まるところ自分自身の考え方、取り組み方に全てかかっているのではないのでしょうか？

本部では、あと数名の生徒しか収容できませんが、今日も田中がポスティングに行っています。勿論、先を考えてのことです。