

## スクール・コンパリゾンのすすめ

－視察の方法を考える－

開倫塾

塾長 林 明夫

Q：スクール・コンパリゾンとは何ですか。

A：（林明夫：以下省略）多店舗展開をするチェーン・ストアを目指す世界中の経営者やマネージャーは、ストア・コンパリゾン(店舗比較)を行い、自社の経営に役立てています。同様に、学習塾、予備校、私立学校の経営者やマネージャーの皆様のご多くは教育機関の視察を行っておられると思いますが、それをチェーン・ストアの皆様が行う「ストア・コンパリゾン」と対比して、「スクール・コンパリゾン」と呼びます。

Q：余り聞き慣れない言い方ですね。

A：学習塾経営の近代化を目指して、ena(学究社)代表の河端真一先生によって20数年前に設立されたアキレスクラブで、このスクール・コンパリゾンを私は教わりました。毎月のように、アキレスクラブのセミナーで河端先生から経営理論を教わり、同時に、スクール・コンパリゾンと称して河端先生を団長に、日本国内は北は北海道から南は沖縄まで、海外はアメリカやヨーロッパに視察に出掛けて見聞を広げ、学習塾経営の近代化を考えました。

開倫塾の今があるのも、アキレスクラブのセミナーやスクール・コンパリゾンでの河端先生の御指導と、お互いに励まし合うメンバーの先生方のお陰と心から感謝しております。

Q：スクール・コンパリゾン、つまり他塾や他の予備校、他の私立学校視察の目的は何だとお考えですか。

A：「百聞は一見にしかず」です。

これから自分たちの学習塾をどうしよう、予備校をどうしよう、私立学校をどうしようと、一人で、また自分たちだけで考えているだけでは、道は開けません。身内だけでいくら熱心に議論しても、出てくるのは「単なる思いつき」ばかりで、実際にやってみると「結果」が出ず、ますます落ち込むばかりです。

内にこもってばかりいては、自分は一体何者なのか、つまり自分の塾、予備校、私立学校の強みは何なのか、改善すべき点は何なのかすら判りません。

「スクール・コンパリゾン」は、他の塾や予備校、私立学校と自分たちのそれとの両方を実際に視察・調査して、自らの方針や内容を改善し改革するという一連の行動をするために行うのだらうと思います。

Q：スクール・コンパリゾンのコツは何だと林さんは考えますか。

A：計画と実行、予算化と定例化が第一です。

一定以上の立場の方は、同じメンバーで少なくとも月に1回(つまり年に10回以上)、できれば毎週1回(つまり年に50回)は、旅費を用意し休日を利用して、スクール・コンパリゾンに出掛ける決意をすることが最も大切です。飛行機や新幹線、高速道路を使えば、1泊2日で日本中どこへ

でも行くことができます。

次に大切なのは、視察先の選定です。この「月刊私塾界」や各種勉強会を活用して、これぞと思う視察先を選定。礼を尽くして視察のお願いをすることです。

**Q：視察中大切なことは何ですか。**

A：自分を安心させるための粗(あら)探しは一切しないことです。参考になること、つまり自分のところではやっていないことでうまくいっていること、効果を上げていることだけを勉強させていただくことです。

掲示物や置いてある物を黙って持ってきてはなりません。窃盗罪に該当します。無断で写真撮影や録音・録画することも犯罪行為です。決してしてはなりません。

一人で行ったのでは、帰ってから説明するのが大変になり、改革には直結しません。組織の実質上の意思決定権限を持つ人と共に定期的に出掛け、どうしたらよいか議論することが大切です。

**Q：スクール・コンパリゾンから戻った後のポイントは何ですか。**

A：必要なことを、できるだけ簡単な形にして、少しずつ実験しながら取り入れることです。そっくりまねをすると必ず失敗し、投資の失敗、つまり倒産の原因になることもあります。

何年かかけなければできそうもないことは、忘れないようにレポートにまとめ、折に触れて読み返すことも大切です。

**Q：学習塾、予備校、私立学校の経営者の皆様にお伝えしたいことはありますか。**

A：いくら自分自身が何十年前かに成功したからといって、最近の成功事例を知らないというのでは話になりません。

また、経営者どうしが話し合うだけで、実際に成功事例の現場を見ていなければ、雰囲気を感じるだけで、経営の改善や業態変更には結びつきにくいと考えます。

折角知り合いの経営者がいらっしゃるなら、相互訪問の視察会を大に行うべきと考えます。

複数の教室や校舎、学校を持っているのに、内部での視察会が行われていないのは余りにももったいないと思います。スクール・コンパリゾンの第一歩は、自分の組織内でのベストプラクティスのベンチマーキングを現場に行って行うことかもしれませんね。

**Q：最後に一言どうぞ。**

A：視察対象は、教育関係だけではなく、これぞと考える異業種にも広げるべきです。

私が最も参考にしているのは、コメリとヨークベニマル、栃木県黒磯の板室街道にあるカフェ・ショーゾーです。

今月のテーマに最も参考になるのは、サム・ウォルトン著「私のウォルマート商法―すべて小さく考えよ」(講談社プラスα文庫)です。サム・ウォルトン氏は、店舗視察の手法でウォルマートを世界一の小売業に仕上げました。

渥美俊一・桜井多恵子共著「ストア・コンパリゾン―店舗見学のコツ」と桜井多恵子著「アメリカのチェーンストア見学」(どちらも実務教育出版刊)が、視察方法の唯一の基本書と私は考えます。

開倫塾に御視察希望の方は、開倫塾・塾長室室長、高尾までお気軽に御連絡下さい。0284-73-7812

－ 2008年4月22日記－