

「せと・しごと塾」塾生開業情報

(件名)

「せと・しごと塾」の1期生が開業します！(vol.3)

(資料の概要)

現在第2期を実施しております「せと・しごと塾」につきまして、さらに1名が9月1日(火)に、学習塾を開業しましたのでお知らせいたします。

これを含めて、昨年卒塾した1期生17人のうち現在9名が開業に至っております。

事業内容など、開業者本人のコメントは以下のとおりです。

1 「気づき」と「人間力」の教育『一尾塾』

「こんな塾だったら一生に一度は通わせたい！」と保護者が思う塾。「この塾に通って成長した！」と生徒が感じる塾。「どんなときでも一人ひとりの素晴らしい可能性を信じ続ける存在であること」を大切にしたい塾です。(詳しくは添付資料をご覧ください)

小学コースは定員を満したため現在募集を行っていません

(参考)

「せと・しごと塾」は、地域のニーズや課題をビジネスの手法によって解決することを理念とした「地域ビジネス」の創業を目指す市民のみなさんに対し、創業に必要な知識や実務を学んでいただく機会を提供することによって、創業を支援するものです。

事業実施に当たっては、塾長、瀬戸商工会議所とともに運営し、さらに大学、地元企業、金融機関など地域が一体となって塾生の創業を支援します。

また、「せと・しごと塾」は、平成20年度の新規主要事業として開始し、今年度で2年目を迎えております。

塾生のみなさんは半年間の期間中に創業に必須の知識・実務を学びながら、専門家の指導のもと事業計画の作成、検証などを繰り返し、創業の準備をすすめていきます。

第1期生からは、実践的なノウハウ、同じ創業を目指す多世代の仲間を得られる貴重な場となったとの声を聞いております。

担当課名	産業課 商業金融係
担当者職氏名	小木曾
問い合わせ先	0561-88-2652

一尾塾とは？

一尾塾は、

自己の形成に大きな影響を与える
小・中学生の時期に通塾し、
学習を通して豊かな人間力の
基礎を培う場です。

そして、

通塾期間終了後は、個々の経験・学びの整理と
意味づけを定期的に行うことで、
培った力を発展させるための
'気づき'を得る場となります。

一人ひとりが 充実した日々を送るために

豊かな人間力

豊かな人間力とは、主体性を発揮し、
思いを実現できる力と、
信頼され、人へ貢献できる力だと
考えています。

主体性
自己実現

豊かな人間力

信頼
貢献

気づき

人間力を培い発展させるためには、
学んだことを行動に移し、結果を振り返り、
その大切さに気づくことが
重要だと考えています。
また成功体験を積み、
自信をつけることが、
このサイクルをさらに
効果的なものにすると考えています。



塾長紹介

一尾 茂正 (いちお しげひこ)

1975年愛知県生まれ

愛知県立松蔭高等学校卒業

(サッカー部所属 93' インターハイ出場)

関西外国語大学外国語学部 英米語学科卒業



○職歴

塾講師志望だったが、社会経験の必要性を感じ、関西大手チェーンストア、外資系医療機器メーカーに勤務。学力と同様に「人間力」の大切さを痛感。

その後、地元トップ高校に多くの合格者を輩出する進学塾、きめ細やかなサポートで一入ひとりを志望校合格へ導く個別指導塾、グローバルな進学選択を可能にする海外大学進学学校での経験を経て、勉強を通して人間力を育成する方針を固め、キャリアカウンセリング、NLP(TM) (神経言語プログラミング)、マインドマップ(TM)、アドラー心理学など、さまざまな分野から子どもの為になるエッセンスを吸収し、2009年に独立開業。

○なぜ教育を選んだか。

どの会社に勤めても、将来の発展に大きく影響を与えているのが教育だと感じました。そしてそれは社会全体においても同様だと感じ、教育という仕事を通して社会の発展へ貢献できるのだとあらためて認識しました。また、教育業界で働いていたとき、生徒の姿を見ていて自分自身の内側から喜びがふれ出てくる瞬間を何度も経験しました。社会への貢献もでき、自己の喜びも感じられる。「教育」を一生の仕事にしようと決意しました。

○なぜ塾を選んだか。

最大の理由は、私が小学生・中学生・高校生時代に、塾という場が、教科の知識だけではなく、ものごとに対する取り組み方や心構え、教科の知識を超えた学びや新しい気づきを与えてくれた場であり、自分もそういった場を創りたいと思ったからです。また社会経験のなかで、効果的な人材教育を行えるのが小・中学生だと感じたことも塾を選んだ理由のひとつです。

○社会経験で感じた人間力

◆誠実さ

医療機器メーカーに勤務していたときの経験です。初めて飛び込んだ医療の世界と営業という仕事。周りには自分の会社より新しく、優れた商品。すでに先生方(お医者さん)と信頼関係を築いている知識も経験も豊富な他社のベテラン営業の方。患者さんの対応で忙しい先生。入社間もない私にできることは先生と患者さんの立場になって考えることでした。先生からひとつ質問があったときは、様々な文献を読み、英語の場合は日本語に訳し、関連した資料も合わせて持って行きました。患者さんのためになるなら自分の会社の商品だけでなく、他の会社の商品もいっしょに紹介することもありました。一見売上に繋がらないように見えますが、とにかく先生のため、患者さんのためと思い、営業をしていました。少しずつ先生との信頼関係が築けてきたかなと思っていたとき、「今度あの商品を使ってみようかと思うんだけど。」と先生からの電話がありました。驚きました。もちろん先生にその商品を紹介はしていましたが、詳細は説明していませんでした。「ありがとうございます。ではまた一度きちんと説明しにいきます。」そして先生。「そうだね。まあ一尾くんが紹介してくれたものだし、大丈夫でしょう。」誠実に取り組んできた結果は、売上目標達成を超えたものでした。そしてちょうどそのころ十数年ぶりに発売された新商品で、東海・北陸地域(愛知・岐阜・三重・静岡・福井・石川・富山)の新規売上トップの成績を出すことができたことは、誠実さを大切にするという仕事観をさらに強めたと感じています。

◆一生懸命やること、準備の大切さ、そして協力

チェーンストアに勤務していたときの経験です。「過去最高売上達成！」その声を聞いたとき、睡眠時間もほとんどなく働き続け、疲れていたはずでしたが、私は全身に何ともいえない高揚感を感じました。当時新入社員だった私にできる仕事はそう多くはありませんでしたが、自分のできることに無我夢中で取り組みました。助っ人も合わせて10数名のチーム。それぞれが自分のできることに一生懸命取り組んだからこそその結果だったと思います。また、その日のために念入りに行われた計画と準備、現場でのお互いに対する思いやりや心配りが、ひとりでは創れないチームとしての大きな力を創りだしたと感じました。

◆小さなことの積み重ね

医療機器メーカーに勤務していたときの経験です。「あと一件キャンペーン」なるものを自分のなかで決めていたことがありました。営業職でしたから、当然目標の売上数字があり、その数字を達成するためにはなにをしたらいいかと考えた末のひとつの自分なりの施策でした。「よし、今日はもうがんばったから帰ろう！」と思ってから、もう一件の訪問。もちろんそれで売上が伸びるという明確な根拠はありませんでした。しかし、実際にやってみると、いつもは会うことすらできない先生とじっくり話せたり、「あー、そういえばひとつお願いするわ。」といって注文をいただけたりしました。その月、売上は伸び、目標達成をしました。その後、目標達成に気をよくした私は、あと一件キャンペーンを終了させました。次の月の結果が奮わなかったことは言うまでもありません。帰ろうと思ってからのもう1件。いま考えても、それが有効であるという明確なデータの裏づけや根拠はあまりないように感じます。それは大きな施策でも素晴らしい技術でもなんでもありませんでした。しかし、その小さなひとつの行動を継続して積み重ねたことが結果に影響を与えたことは否定できないのではないかと感じています。

一尾塾 3つの約束

誠実

塾生の人数を限定

総生徒数を最大12名・1クラスを最大3名に限定し、一人ひとりにきめ細やかな指導とサポートを行います。

全生徒を必ず塾長が担当

塾説明・教科指導・面談を含むフォローアップなど、すべてを塾長が担当し、一貫した指導を行います。

本気

通塾は1年間限定

通塾を1年間に限定することで、生徒も先生も本気で向き合えるようにします。

継続

将来もしっかりサポート

通塾期間終了後も、定期的な面談の実施や塾報の送付、外部講師による授業への参加などを通して、継続的なサポートを行います。

一尾塾で伝える人間力の基礎

自学自習

- ・ 成功体験を積む ————— 例: 週3回の通塾
- ・ 集中力、忍耐力の向上 — 例: 1回150分の授業
- ・ 自信をつける ————— 例: 過不足ない指導

自己管理

- ・ 自己管理の第一歩 — 例: 週間、年間スケジュールの作成
- ・ 現状把握 ————— 例: 随時行うテストによる現状分析
- ・ 責任感を育む ——— 例: 自己決定による目標設定

心構え

- ・ ものごとの見方、考え方の基本を学ぶ
————— 例: 週1回の気づきの授業(授業内容別紙参照)
- ・ 気づきを得る ——— 例: 一週間を振り返る時間
- ・ 気づきを広げる — 例: 2ヶ月に1回の外部講師による授業

最後に

今まで出会った方々や様々な経験が私の教育方針を培ってくれました。
その一人ひとりの方に、一つひとつの経験に感謝をし、これから創り上げる
生徒との関係を大切にしながら、この教育事業に全力を尽くしていきたいと思ひます。

また、この冊子で塾の教育方針や自己紹介をさせていただきましたが、大切なことは、

「どんなときでもお子様の素晴らしい可能性を信じ続ける存在であること。」

だと考えています。

そういう存在がお子様の方に一人でも多くいて欲しいと思う方は
ぜひご連絡ください。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

一尾 茂正



〒489-0984 愛知県瀬戸市北山町

e-mail: kizuki365@aol.com

お問い合わせはメールでお願ひします。

