

**「学習塾に求めるもの」1位は「勉強を好きにさせてくれること」  
～業界初！新規学習塾が開業前に開いたヒアリングイベントに地域住民80名が参加～**

2016年4月より新規開講する「株式会社塾のナガシマ」（本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：永島慎一、以下「塾のナガシマ」）は、“地域の声を取り入れる外に開かれた塾”を目指し、2016年2月6日（土）、7日（日）にヒアリングイベントを開催しました。イベントでは、地域の小中学生とその保護者80名が、学習塾に対する意見や勉強に関する悩みなどを伝え、これまでにない新しい学習塾をつくってほしいと要望しました。

■「学習塾に求めるもの」1位は「勉強を好きにさせてくれること」

「学習塾に求めるもの」についてのヒアリング結果（上位3つ以内回答、7位以下省略）は、1位は「勉強を好きにさせてくれること」、2位は「学習習慣を身に付けさせてくれること」、3位は「生涯使える知識を教えてください」、4位は「テストの点数や内申点などの成績を上げてくれること」、5位は「費用が安いこと」、6位は「講師に人間的魅力があること」でした。

■「勉強に関して悩んでいること」1位は「勉強が嫌いでやる気が出ないこと」

「勉強に関して悩んでいること」についてのヒアリング結果（上位3つ以内回答、7位以下省略）は、1位は「勉強が嫌いでやる気が出ないこと」、2位は「勉強しているのに結果が出ないこと」、3位は「学校の授業に集中できないこと」、4位は「ノートの取り方が下手であること」、5位は「算数（数学）の文章問題が苦手であること」、6位は「効率よく暗記できないこと」でした。

■「これまでに利用した学習塾への不満」1位は「講師とのコミュニケーション不足」

「これまでに利用した学習塾への不満」についてのヒアリング結果（上位3つ以内回答、7位以下省略）は、1位は「塾生と講師、保護者と講師とのコミュニケーション不足」、2位は「費用が高すぎたこと」、3位は「目に見える効果が出なかったこと」、4位は「勉強がますます嫌いになり、行きたくなくなったこと」、5位は「講師の人間性に問題があったこと」、6位は「学習習慣が身に着かなかったこと」でした。

■ヒアリング結果から見えるもの

学習塾には、テストの点数や内申点などの目先の効果（以下「目先の効果」）よりも、勉強を好きになることや学習習慣を身に着けることなどの本質的な効果（以下「本質的な効果」）が求められていることがわかります。また、そうした効果は、目に見える形で現れないと学習塾への不満につながるということもわかります。

「本質的な効果」は目に見える形で現れにくい一方、「目先の効果」は目に見える形で現れます。そのため、つい講師は、「目先の効果」を目に見える形で現すことを優先し、学習塾への不満を避けようとしがちです。しかし、「本質的な効果」を重視したいという思いは、塾生、保護者、講師に共通しているので、勇気を持って「目先の効果」より「本質的な効果」を優先すべきだと言えます。そのためには、塾生と講師、保護者と講師との密なコミュニケーション、適切な授業料、講師の人間的魅力が必要不可欠だと言えます。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社塾のナガシマ（横浜市金沢区釜利谷東2-3-12 ふろーらNビル2階） 担当：永島瑠美

電話：045-786-8805 E-mail：info@jyuku-nagashima.jp URL：http://www.jyuku-nagashima.jp/