



**自分で考え
責任を持って行動できる人に**

IB早稲田みつわ台校
教室長
稲毛〇〇部 部長
留守 敦
Atsushi Rusu

PROFILE

1978年生まれ 千葉市出身・在住
2006年 IB早稲田みつわ台校を開設
【キャリアタイプ診断】
教室長のタイプ: タカ / スタッフに欲しいタイプ: フクロウ

COMPANY

IB早稲田みつわ台校
〒264-0032 千葉市若葉区みつわ台2-5-15
TEL&FAX : 043-290-1118
MAIL : ib-mitsuwadai@ib-group.jp URL : http://www.ib-mitsuwa.com

―塾の特徴を教えてください。

1対1、もしくは1対2までの個別指導をしています。一般的に個別指導の塾は、学生スタッフが多いのですが、うちの7名の主力講師は元教師や現講師ばかりで経験値も高く、毎週、同じ先生が担当しているので安心してもらえます。また、キャリア教育として3月・4月の土曜日には、中3から高1を対象に無料セミナーを開催。警察や人材マッチングなど、多種多様な業種の方々が講師となり、それぞれの仕事について語ってもらいます。

―それはおもしろそうですね。

生徒が将来、やりたいことを見つけるためのヒントになればと思っています。子どもだけではなかなか自分で商売をする際に役立つと思ったんです。

―実際のお仕事はどうでしたか？

完全な実力主義に驚きました。勤務年数など関係なく、前年の結果で査定されるため、スピード出世したかと思えば、店長が部下に格下げになったり。仕事は楽しかったのですが、業務がハードで、とにかく時間が足りなかった。1年半の勤務でしたが、仕事量は5年分だと思っています(笑)。

―大変でしたね…。

退職してからは、自分のやりたいことを探して1年半ほどブラブラしました(笑)。社会経験を積もうと新聞配達をしたり、セミナーに参加したり、欲しい情報を探していた時期です。この間、うるさく言わず見守ってくれた両親には感謝しています。

―なぜ塾の経営を選んだのでしょうか。

以前は忙しすぎたので、自由な時間、自由なお金、仲間と過ごす時間がほしかった。それには、経営者だと思っただけです。自分の強みは、子どもに好かれること、大学時代に家庭教師のアルバイト経験があること、テニスサークルで運営を学んだこと。これらを生かすには塾の経営がピッタリでした。

―なるほど。

IB早稲田の入社時には、のれん分けしてもらい自分で塾を経営することが目的だと先に伝えました。私は塾に通ったことがなく、先入観が全くありませんから「行きたくなるような塾」を作りたいと考えました。

―今のお仕事で幸せを感じていますか？

く、大人も勉強になると好評なんですよ。

―教室長はどのようなお子さんでしたか？

小中学校では友達も多く、サッカーも好きでした。ですが、高校では学校の雰囲気にも馴染めず友達が少ないです。将棋相手や漫画を貸してくれる友達はいましたが(笑)、あまり楽しくない高校生活でした。小学校の先生になりましたが、高3のときに先生から「君は教師に向いていない」と言われて…。本職の人からの言葉にかなりガクグリきました(笑)。

―そうでしたか…。

結局、経営学部へ進んだのですが、あまり勉強は何よりも子どもの成長が見られること。就職の報告を受けたり、社会人になっても、悩みを聞いて欲しいと頼りにされたり。ここへ戻ってきてくれるのは嬉しいですね。

―このお仕事で大変だと感じることは？

成績を上げるためには、親御さんと本人と私、この3者のベクトルが同じであることが重要で、お金を払えば成績が上がるわけではないので、それをわかってくれる方が通ってほしい。ありがたことに、上のお子さんが通っていたご家庭は、下のお子さんも通ってくれますし、実績と口コミで生徒が集まっています。

―どんだ底だった時期がありますか？

資金繰りが難しくなったことや精神的に参った時期もありましたが、コーチングのおかげで救われました。知人にコーチがいたので、セミナーに参加したり、朝活に参加したり、とにかく、その人からコーチングの技術を盗もうと一生懸命でした(笑)。

―塾にも取り入れられているそうですね。

質問をすることで相手のやりたいことを引き出す。それで何をしたいのかが見えてくるので、塾でも効果的です。自分に合った目標を立て、そのために何をやるかを落とし込んで、自己実現につなげる。私もこれを実践しています。

―地域ではどのような活動を？

稲毛で新しいコミュニティの構築を図りたいと「稲毛〇〇部」を発足させました。〇〇は自分の好きなことを入れ、それぞれが主体的に部活動をする仕組みです。現在は「稲毛スイーツ部」「稲毛ウクレレ部」など40個以上の部活動があり、それぞれが主体的に活動中です。部活を通して地元のお店を利用し、楽しみながら交流すれば、お金も人も動き地域の活性化につなが

せず、テニスサークルの運営に一生懸命でした。また、回転寿司でのアルバイトを6年間、続けました。接客業に向いているのか、とても楽しかったです。このころは家庭教師もやっていました。

―学生時代の自分を採点すると何点でしょうか？

学業は2点ぐらいですが(笑)、サークル活動は充実していたので80点ぐらいかな。

―最初に就いたお仕事は？

何がしたいかわからないまま、就職活動が始まりました。何社も受けるようなことはせず、2社だけ応募し、ドン・キホーテへ入社しました。商売人を育てる」というコンセプトだったので、地域の商店が大手に対抗するには個人事業主たちがタッグを組む必要があります。ソーシャルとマラソンを組み合わせた「ソーシャル」もそうですが、オーナーさん同士を繋げ、お店が持つそれぞれのコミュニティを繋げ、お客さんをシャッフルすることで、地域が盛り上がり経済効果も生まれると自負しています。

―たしかに。

「稲毛〇〇部」は、人々がつながるプラットフォーム。シャッター街になる前に、稲毛は今から動かなければなりません。学びながらヒントをつかみ、稲毛でモデルを確立させたら今度は地元のみつわ台へ展開させたい。また、主体的に動いている人は、次にやりたいことが自然と見えてくるんです。

―若い方に求めるものは？

問題解決能力の高い大人になつてほしいです。そのためにも自分で考えて、それをアウトプットする。レスポンスが速ければ、また考える。これを繰り返すことで成長してほしい。

―これからやりたいことは？

自治体の制度は古いものが多く、選挙や税制、補助金などの制度は仕組みを変えていく必要があると思います。どうやったら変えられるのか、今後も楽しみながら考えていきたい。

―読者のみなさんへメッセージをお願いします。

失敗を恐れず主体的に動いて、さまざまな経験をしてほしい。そして、自分で考え責任を持って行動できる人になつてほしい。