

講師 湯野川 孝彦 氏

教育再生実行会議 有識者委員
株式会社 すららネット 代表取締役社長

「すらら」の最大の特長は、
低学力生徒に有効であること

いま私たちは全国600の塾と90の学校に、eラーニングを使った完全自立型学習の教材「すらら」を提供しております。今年2月には経産省が行っている日本ベンチャー大賞の社会課題解決賞を受賞いたしました。昨年からは教育再生実行会議の有識者委員となっております。

新たに招集された教育再生実行会議のメインテーマは「多様な個性が長所として肯定され活かされる教育」。従来はグローバル人材の育成など、どちらかというと上位層向けの傾向だったのですが、今回は、不登校や発達障害、学力の低い子どもに焦点を当てています。また、昨日

開かれた教育再生実行会議では、家庭の経済力に問題があつて教育機会が得られない子どもたちをどうするか大きなテーマでした。

このような課題を解決するためにはICTが必要不可欠です。教育行政には非常に人件費がかかります。コストをかけずに効果を上げようとするのであれば、ICTを活用せざるを得ません。だから、今回、教育再生実行会議から招集がかったのではないかと思います。

「すらら」の一番の特長は「低学力生徒に強い、有効である」ということです。従来型のeラーニング教材は、学習習慣がすでにあり、学力が高い生徒に有効なものが大半でした。逆に言うと、そうでない生徒は難しいということなんです。

「すらら」は対話型アニメーションのeラーニング



民間教育を

世界に広げよう！

最近では採択確率が上がっているようですので、ぜひとも海外進出を考えている塾はこういったスキームを活用していただきたいと思っています。

スリランカには女性銀行というマイクロファイナンス組織があり、そこ一緒に事業を進めています。コロナのスラム街の真ん中に女性銀行の支部があり、その屋上に掘り立て小屋を建て、中に机や椅子、パソコンを置いてあります。そこに毎日、子どもたちがやって来て、学習して

います。

これは大変支持されまして、昨年5月15日に最初の校舎をつくって以来、もつとつとほしいという要望が高まり、10カ月で5校舎に増えました。おそらく

今月(3月)中にもう1校舎、さらに2カ月後にはもうあと2校舎増えて、1年で8校舎、生徒数は500名を超えるようになると思います。

海外の新興国の学習塾市場ですが、公立学校ばかりがたくさんあって、塾などの民間教育はほとんど見当たらないというのが第一段階です。次に何が出てくるかというと、公立学校の先生による家庭教師です。しかしその段階では本格的な事業という形にはなっていません。法人化された学習塾がビジネスとして広まるのは第三段階で、今、多くの新興国では、ちょうどその第三段階にきていると思っております。

日本ではその後に個別指導塾の拡がりがありましたが、アルバイト講師の採用が困難な新興国では、その段階をいっしょに飛び越えて、ICTを活用した個別塾が広まっていくのではないかと、また、そのようにしていきたいと考えています。

ICTを活用してさらなる進化塾へ

日本では、現在、個別指導塾はコモディティ化していて、差別化の余地がなくなりました。また、差別的な余地がなくなったサービスはどのようになるかというと、授業料の安い方に顧客は流れていきます。どの塾も高品質で安いことを訴

ぐ学習教材です。教科や学年ごとに異なる世界観、地域ランキング表示、全国の生徒とのつながり、ステータスの変化、進捗の可視化などゲーミフィケーション要素も取り入れているので、低学力の生徒にもわかりやすく、本格的な内容を楽しく集中して学習できるように工夫されています。

では実際に成績が上がるのかというと、上がっています。奈良県のI高校の成績下位ランクの生徒約60名に「すらら」学習を義務づけ、中学レベルの基礎から学習させたところ、全員の偏差値が上がりました。約8カ月後の偏差値平均は数学6.8、英語は7.2のアップです。

ローカル塾はJICAに応募して海外進出を

私たちは「すらら」を世界に拡げること、貧しい子どもたちでも高品質な教育が安価に受けられるようにし、所得格差と教育格差の負のスパイラルという社会の問題を解決することをミッションとしております。収益事業と、低所得者層に向けたソーシャル事業を両立させるというわけです。

しかし、私たちのような中小ベンチャーにはいきなり海外進出は難しいことです。私たちがかねてから海外進出をしたかったのですが、多くの資金がかかるため悩んでいました。そんなときJICAがBOP層に向けた事業を募集しているのを見つけて、これに応募しました。昨年採択を受け、スリランカとインドネシアで事業を始動しています。私たちのときは応募が約100件で、そのうち採択されたのが約10件でしたが、

求するようになりませんが、労働集約型の個別指導業態においては、困難であり矛盾しています。そしてブラックバイトの問題もあり、有能な講師を採用することがさらに難しくなってきました。

ですから、ICTを活用することによって、教師中心型の学習から生徒中心型の学習への移行がさらに一層進むと推測しています。先生の役割も変わり、従来の知識の伝達者から、学習活動の設計者であり、モチベーターへと変わっていくことでしょう。言い換えると、先生は壇上に立つ賢者ではなく、生徒に寄り添うガイド役へ変わっていくということです。

ICTを活用した塾は、次のように進化すると考えられます。(1)「生徒中心型学習」が実現できる塾(立地・校舎、時間割などの制約を受けない塾(2)保護者と超多頻度コミュニケーションができる塾(3)従来の塾より学習時間が3倍確保できる塾。(家庭学習管理&予習型学習)による確実な成績向上(4)21世紀型スキルが身につく塾(5)アルバイト講師に依存しない「低コスト」経営の塾。

ICTとアクティブラーニングはとても相性がよく、全国の子どもたちがネット上で議論しながら、実際にデータを集めて分析し、自分たちなりの結論を見出し、それを説得力を持ってプレゼンテーションする、といったことも可能です。実際にこのような塾が全国でどんどん増えております。

近年通信教育企業が塾市場に参入しています。そのような業態が実現すれば、逆に塾の方で通信教育の市場を取り込んでいくことも可能となってくるはずなんです。