

目次／連月カレンダー／偉人のことば … 1

学校法人における事業計画策定のカンドコロ … 2
第4回 ほぼほぼ現状分析のすすめSchool Management Review … 4
「学校行事」とは

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、インタビューは控えております。ご了承ください。

2020年10月吉日

No.64

2020年10月

月	火	水	木	金	土	日
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2020年11月

月	火	水	木	金	土	日
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						



偉人のことば

常識や知識、思い込みは時として
可能性を奪います

(眞鍋 政義)

筆者世代の、特に女性は10代の頃、男子バレーに夢中になった方も多いでしょう。全日本女子代表チームの前監督である眞鍋氏は、そんなバレーボール全盛期に、全日本男子チームの正セッターとして、日本を代表する有名選手でした。

選手としても非凡だった眞鍋氏は、現役を続けながら大学院で修士号を取得。このころから少しずつ指導者としての力量を磨いていったのかもしれませんが。そして監督就任後、それまで常識とされていた「個々の選手の専門性を高める」という方法とは真逆の、「ハイブリッド6」と名付けたフォーメーションを導入。ポジションを固定せず、全員がスパイカー兼レシーバー兼ブロッカーとしてプレーする新しいスタイルで、全日本女子チームを世界の強豪へと再び引き上げました。「身長や身体能力が他国より劣る日本チームは、他国と同じ戦術を磨いても勝てない」という冷静な分析で、新たな日本チームのスタイルを作り上げたのです。

ベテランになればなるほど、チャレンジに歯止めをかけているものを意識的に取っ払って挑戦するしかない、と眞鍋氏はおっしゃいます。常識は過去のもの。可能性は未来のもの。本当に大切なものはどちらですか？

第4回 ほどほど現状分析のすすめ

私学で働く皆さんにとって、息抜きや趣味といえど何でしょうか。私は旅行が好きなのですが、普段過ごしている場所ではない土地に行くと、気づきや発見が多いのはもちろん、必ずご当地の美味しい食べ物に出会うことができます（私の旅行のメインテーマは食です）。さて次はどこに行こうか…と、計画を立てている時から旅行の楽しみは始まっています。ちなみに私は富山の出身で、現在は大阪で暮らしています。富山からだと母の実家のある新潟へ行くのは小旅行、四国や九州に行くのは大旅行なのですが、大阪からであればむしろ逆。現在地がどこであるかによって、旅行先までの距離や行程はかなり変わってきますよね。

これは事業計画でも同じです。目標を定めたとして、そこまでどのくらいの距離があるのかは現在地によって変わってきます。その意味で、現在地を知っておくことは目標達成のための条件のひとつとなります。そして、現在地を知るための方法が現状分析ということになります。

地理上の現在地は誰しもすぐに分かるのですが、私学経営における現在地はそう簡単ではありません。ですので、経営学では現在地を知るため、すなわち現状分析をするための方法が数多く研究されています。それぞれの方法に意味がありますし、どれも知っておくことで役に立つ、有用なものだとも思います。

しかし気を付けねばならないのは、現状分析をいくら充実させたところで目的地にたどり着くわけではないということです。事業を成功に導くために重要なのはやはりあるべき姿や目標を明らかにする事であり、その次に重要なのはそこにたどり着くための方法を見つけ、実践することです。そう考えれば、現状分析の結果を誤ることは避けねばなりません。現状分析に多くの時間を費やすよりも、計画策定や実行のために時間をかけるほうがよりよいと言えるのではないのでしょうか。

今回は現状分析の代表的な方法を3つ示します。ほどほどに、試してみてくださいれば幸いです。

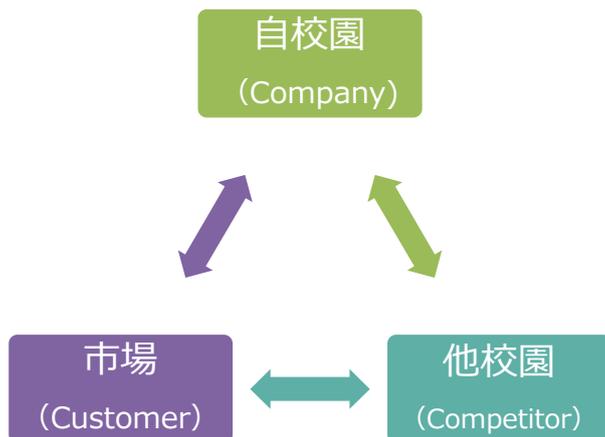
① 3C分析

Customer・Competitor・Companyの頭文字を取って3C。それぞれを日本語にすると「顧客（市場）」「競合」「自社（自校園）」となります。3C分析は主にマーケティング、私学で言うなら募集広報に関する計画策定において前提となる分析手法です。

まずは1つめのCustomerについて。直訳すれば顧客となりますが、分析対象としては市場も含むと理解したほうが適切でしょう。在籍している生徒情報を活用すれば、どの地域からどのくらいの生徒が通っているのかはすぐに分かります。過去数年間の当該データを確認すれば、貴校園にとっての市場が明確に浮かび上がることでしょう。ここに人口動態のデータを重ねると、その市場がこれまでどう推移してきたか、今後どうなっていくかも概ね把握できます。地域特性を踏まえつつ、ニーズや購買行動がどう変化しているのか、実際に足を運んでみるなどして分析を進めてもいいかもしれませんね。

そして2つめはCompetitor。競争相手を示す語ですが、地域的あるいは学力的に競合している他校の定員の状況や充足率、さらには募集広報戦略も伺い知れるところは押さえておきましょう。また、競合とは言えずとも、意識しておきたい公立校や私学があれば、その情報も参考にできるとなるといいのではないのでしょうか。

最後にCompany、つまり自分たちの組織のことです。自校園のことはよく知っているはず、と思いがちですが、例えば他と比べた時にどうか、という着眼点で言葉にすることはそれほどないかもしれません。3C分析では競合他校のことを調査する機会もありますので、それと対比する形で自校園のことを整理してみると新たな気づきが得られると思います。



「学校行事」とは

日経新聞の連載「学びや発」は、実際に学校で働いておられる方がお書きになっている記事です。先日、この記事で学校行事が採り上げられていました。

コロナ禍で夏休みが短縮されたケースは、私学でもかなりの数に上ったことでしょう。長期休暇の短縮がなぜ必要なのか、と言えば、それは何より、授業時数の確保にあると思われます。この記事の筆者もそのような動機から、年間授業時数がどのくらい足りなくなるだろうかと、夏休み前に計算してみたそうです。すると…

来年3月までに実施できる理科の授業は100時間。一方、学校教育法施行規則で定められているのは年間105時間。つまりほとんどが今からの時数で足りることになるということです。

例年と遜色ない授業時数を確保できるのは行事がなくなるためだ。音楽会や運動会、学年を超えた交流をする縦割り活動といった行事とその準備に、1年のうち実に2カ月弱を費やしていることが浮き彫りになった。ある同僚は同じ学年の若手教員に「行事がない分、授業時数が多くあるから慌てず学習を進めよう」と話したほどだ。

おそらく、どの学校においても同じような感想をお持ちのことでしょう。事実、私も先日某私学を訪問させていただいた際、授業時数の問題はほぼない、なぜなら行事がなくなるから、というお話を聞いたばかりです。

ただ、学校行事がそれほどまでに大きな割合を占めていることに、今さらながら驚かれた現場教員の方も多いかもかもしれませんね。

となると、学校行事は本当に必要なのか？という議論も起こりそうです。が、筆者はこうおっしゃっています。

誤解しないでほしいが、行事をゼロにせよというのではない。縦割り活動などは一人っ子が多い現代では重要だろう。学習で力を発揮できない子どもが運動や音楽で輝く機会でもある。

ただ、行事に目を向けすぎて学習をないがしろにしている部分がある。行事の効果とそれに要する時間・労力が見合っていないことも多い。そうした実態を見直すことなく行事を優先するのは「行事中毒」だと思う。

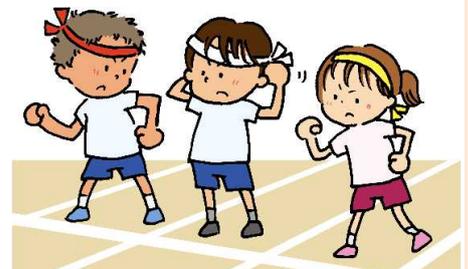
さて、貴校園の行事はいかがでしょうか。実施されているそれぞれの行事について、教育目的や効果は明確か。同一の目的によって、多数の行事が、あるいは負荷の大きな行事が、見直されることなく続いてはいないか。

時間の捻出のためだけに行事を廃するのはやや短絡的と言えるかもしれません。同様に、これまでやってきたのだから、伝統があるから、というだけで行事を同じ形で続けるのも、やや工夫が不足しているのかもかもしれません。

筆者はこの記事をこんなふうに締めています。

図らずも行事の機会がなくなる今年度。じっくり腰を据えて授業や学級経営に取り組んではどうだろうか。そして、各行事が本当に必要かどうか考えたい。

私も同感です。時間のあるうちにじっくりと考えてみたいですね。



(弊社ブログ「寝ても覚めても学校のこと。」より2020年8月19日付記事を改編し掲載)

学校経営のコンサルティングサービス

事業計画

「なりたい学校になる」
ための取組を支援します。

研修・人事制度

「一枚岩の組織に成長する」
ための取組を支援します。

財務・会計

「学校財産を有効活用する」
ための取組を支援します。



未来へつなぐ、夢がある。
株式会社ワイズコンサルティング／ワイズ税理士・診断士事務所

TEL (06) 6484-7513 FAX (06) 6484-7518 E-mail: info@ysmc.co.jp
URL: <https://www.ysmc.co.jp>(会社) <https://www.ystax.jp>(事務所)
Facebookページ: <https://www.facebook.com/ysconsult>

