



Chigasaki mates

2011. 1. 1

茅ヶ崎方式英語会 協力校通信 第53号

有限会社 茅ヶ崎方式英語会 102-0073 東京都千代田区九段北1-6-6 カサイビル I
Tel/Fax 03-3288-2770 <http://www.chigasakieigo.com/> e-mail: info@chigasakieigo.com

茅ヶ崎方式創立30周年

茅ヶ崎方式英語会 代表 大美賀廣芳

新年、あけましておめでとうございます。本年は茅ヶ崎方式創立30周年に当たります。

昨年は、30周年に向けて茅ヶ崎方式生誕の地、茅ヶ崎市の市民ホールにて30年記念講演会を開催いたしました。ご講演の先生方には英語および英語教育に寄せる熱い思いをお話し頂き、350人を越えるご参加を頂き、小ホール満杯の盛況で、成功裏に講演会を終了することができました。ご講演をいただきました先生方およびご参加の皆様へ、改めて御礼申し上げます。

この講演会の後、先生方の英語教育に寄せる熱い思いは、田崎清忠先生のホームページの桐英会ブログ (<http://kiyofan.com> → Weblog → 桐英会ブログ) へ語り継がれています。是非、一度門を叩いて先達の教えに触れられんことをお勧めいたします。

さて、茅ヶ崎方式英語会は、30周年を迎えるに当たり、更なる発展を期して、初心に帰り、「大人の興味に耐え得る」「英語学習の基盤を造る」英語学習会教材を引き続き、確信をもって提供し、皆様の英語学習会および英語学習を支援して参る所存です。

今後とも、変わらぬご支援を賜りたく、よろしく願い申し上げます。

Jmail from the UK

Junko Fuse

毎年10月の最終日曜日にサマータイムが終了し、グリニッジ標準時(GMT = Greenwich Mean Time)、いわゆる冬時間になる。多くの場合その変更が日曜日の午前2時頃となるため、土曜日の夜に時計の針を1時間遅らせて寝る。翌朝目が覚めたときには冬時間になっているという訳だ。

先日の新聞に 'Don't Get SAD' という見出しの記事があった。SAD (= Seasonal Affective Disorder; 季節性感情障害) は英国では深刻な問題となっている。緯度の高い英国は、夏と冬の日照時間が10時間以上異なり、冬の暗さは寒さも加わって人々の気持ちを滅入らせる。イングランド(England)よりも緯度の高いスコットランド(Scotland)では、1年中サマータイムを継続する案や、GMTを使わずにサマータイムからさらに1時間早めて日照時間を有効に使おう、などといった意見も出て議論がなされている。

暗いと家にいる時間が長くなるからということなのか、この時期テレビ番組の質がぐっと上がるのは有難いことである。対照的に夏の番組は今一つパツとしないのが常なのだが、2010年7月から8月にかけて放送されたある番組は大ヒットとなった。BBCで3回に亘って放映された『シャーロック』(SHERLOCK)という番組だ。

タイトルからわかる通りシャーロック・ホームズの話だが、これまでいくつも作られてきたような、原作を映像化したものとは異なり、舞台が現代になっているという興味深いものだった。ホームズは事件解決のために携帯電話やインターネットを駆使する。最初にワトソン博士と会ったときに一目見ていきなり‘Afghanistan or Iraq?’と聞く。ワトソンが戦場から戻ったばかりであると見抜くホームズの洞察力の鋭さを示す場面である。原作の基盤を崩さずに現代版にアレンジされた脚本は見事だった。ホームズマニア(Sherlockian)にこのシリーズがどう受け入れられたかわからないが、少なくとも一般視聴者には絶賛され、新シリーズの撮影が近々始まるという話も聞いた。近い将来日本でも放送されることを期待している。

ホームズとワトソンが住んでいたとされるベーカー街 221B (221B Baker Street)は実際にある住所ではないが、Baker Street は存在する。そこに架空の 221B という番地を作り、世界中から寄せられるホームズ宛の手紙の処理をする「秘書」を置いているという事実、英国の大きさと誇りを感じる。職場がその近くにあった頃、毎朝「221B」の前を歩いていた。その住所にある「ホームズ博物館」の宣伝のためホームズの扮装をした男性が歩いているのを当時よく見たものだが、そのうちちょっと見ただけではわからない「現代版シャーロック・ホームズ」が歩き始めるかもしれない。

(英国/ロンドン グリニッジ在住)

～ イベント便り ～

‘English guided tour to Yamanashi’

浜松校 C2 会員 福田 俊子

去る 11 月 28 日 (日) に、浜松校の年間一大イベントである「お酒にまつわる日帰り旅行」が実施されました。第 3 回目となる今回は、「樽だしワインと信玄ゆかりの地ツアー」と銘打ち、中国、アメリカ、イギリス、ニュージーランド、カナダ出身の外国人の方たちを含め、総勢約 26 名の老若男女が集いました。

当日、朝 7 時にバスは出発。眠い目を擦って集合しているはずなのに、なぜか車中はすでにハイテンション状態。本校講師兼ツアーガイドである松島先生によるご挨拶を皮切りに、講師・メンバーによる車内プログラムがはじまり、歌、賞品つきクイズ等々と寝る暇を与えないほどのバラエティ豊かな内容で進められました。幹事たちがこの日のために 2 カ月以上前から準備を始めていたことを後日談で知り、「メンバーの喜ぶ顔」を引き出そうとする松島指導法が浜松校全体にきっちり浸透していると感じました。

乗車から約 4 時間、バスは美しい富士山のすそ野を走り続け、山梨県勝沼に到着しました。まず、武田信玄が眠る恵林寺を見学。ここには国の重要文化財の山門と名勝指定を受けている庭園があり、紅葉が大変美しかったです。そして、遂に待ちに待った奥野田ワイナリーへ。まずはブドウ畑見学。完全無農薬で栽培されている畑は、「最新」の科学技術と「細心」の注意が払われ、「碎身」の努力のもとに維持されていることを教えていただきました。私たちが安全で美味しい食べ物を口にできるには、こういった地味な努力をして下さっている方たちのおかげ、感謝です。見学後は、気持ちの良い秋の日差しを浴びながら、ランチタイム。お酒好きのメンバーが多いことに配慮していただき、通常は 2 種類であるワインのテイストを 5 種類にして下さるという特別待遇を受けながら、楽しい時間を過ごしました。ほんのり頬が桜色に染まった頃に、お土産を購入し帰路へ。

仕事や家庭をもつ社会人にとって、予習・復習を欠かせない茅ヶ崎方式の英語学習はなかなか厳しいものです。私自身はそんなに長く学習を続けている訳ではありませんが、「継続する」ためには 3 つの要素が必要だと感じています。1 つは、講師による優しく且つ厳しい指導。2 つは、メンバー同士の励まし合い。3 つは、小さな楽しみ作りです。今回のツアーはまさに 3 つ目の要素を満たすものでした。茅ヶ崎方式英語学習を中心に据えながら、浜松市におけるメンバー全員が元気になれるコミュニティの形成に、私も微力ながら協力をし続けたいと思っています。

《佐倉校・津田沼校・西船橋南口校》 千葉県

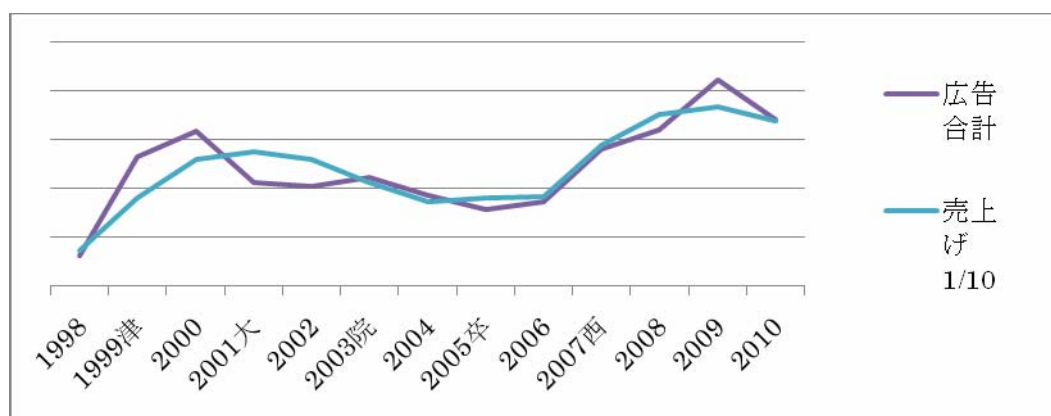
代表 勝山 ひとみ

スクールは経営者のやる気次第！

昨年暮れの「協力校自主セミナー及び有志忘年会」にて「広告宣伝の効果的な打ち出し方」について発表する機会をいただいた。「あぜりあ らんぐえーじ すくーる」を開設してから24年目になるが、スクール経営は大変なことの連続であった。悩みの一つはどうしても生徒数を増やせるかである。

たぶん、大半のスクールが同じ悩みを抱えていると思う。もちろん良い教育を提供することが、生徒数増加につながるのだが、それだけでは安定経営につながる生徒数確保は難しい。成功のもう一つの鍵は効果的な広告宣伝だと思う。

下記は、過去13年間の広告費と売上げの関係をグラフに表した。売上げは1/10で表した。なんと広告費と売上げがほぼ同じような形で推移している。広告がいかに重要かがわかる。



23年前に自宅で佐倉校を立ち上げた。最初は赤字経営である。かなりたってから人並みの利益が出るようになった。1998年までは1校だけの経営である。

1999年に2校目の津田沼校を開設したので、1998年から1999年の広告費が4.3倍ぐらいに跳ね上がっているが、売上げは2.5倍位の増加である。2001年に大学に編入し忙しくなったので、広告の掛け方が2/3になってしまった。売上げは徐々に低下していった。売上げの低下は引き続き大学院に入った為、卒業する前の年まで続いた。この間、私はスクールが卒業までにつぶれなければ、売上げが下がっても構わないと思っていた。

広告宣伝費は卒業後、毎年2009年まで急激に増加した。これは2007年に3校目の西船橋校を開設したためである。2006年に比べ、2009年は2.5倍に宣伝費が膨らんでいる。売上げも似たカーブを取っている。2008年にリーマンショックが来るが、売上げに影響は無かった。

つまり、ビジネスがうまくいかないとき景気のせいにする人を良く見かけるが、私の経験ではすべて経営者の意気込みや情熱の傾け方に掛かっていると思う。どんなきびしい時代にも工夫できることはあるはずなので、今後も良い授業を提供し、企業努力を重ね、生徒満足度を高め、スタッフのやる気と給与UPをして行きたい。

我が教室の特長は？

Chigasakimates 協力校のコーナーは毎号前向きで元気づけられる記事が多いなか、晴れがましくないと申し述べるのは気が引けるなど思いながら当教室の近況をご報告いたします。

清瀬校は茅ヶ崎方式英語クラスを始めて4年になります。この間、試行錯誤を繰り返しながら精一杯活動を行ってきました。しかし、ここにきて受講生を獲得するのはなかなか難しいものだというのを痛感しています。

ある日、茅ヶ崎方式英語清瀬校の受講生募集チラシをポスティングしていたところ「創業塾受講生募集」というポスターが目にとまりました。瞬間的に“状況を打開するきっかけになるかもしれない”と思い、即座に参加申し込みをしました。英語クラスの受講生募集のはずが自ら創業塾の生徒になってしまい何とも妙な気分でしたがとにかく藁をもつかむ思いでした。

4週40時間のセミナーでは経営計画・理念、マーケティングや収支計画など幅広く学びました。なかでも強く印象に残ったのは(1)付加価値と(2)差別化ということでした。講習会で(1)「顧客(受講生)がお金を支払う理由、こちら(教室)がお金をもらう理由」、(2)「ライバルにどの部分で勝つのか、ライバルに勝つ理由は何なのかを明確にすること、つまり特長」という講義を受けたときはフンフンなるほどと何度も頷いていました。

ところが講習が終わり教室に戻ってあらためて英語業界(?)、自分の教室ということにひきなおしてみるとなかなか難しいことに気がつきました。「英語が上手になりたい/英語が話せるようになりたい→聞き取れなければ話せない→まずリスニングの力を強化する→英語が聴けるようになり話せるようになる/英語が上達する→それに応えるサービスを提供する」というくらいのことしか思い浮かばず、前述の(1)(2)は未整理のまま、さらに雑多なアイデア(?)が錯綜し、收拾がつかぬまま疲れ果ててしまいました。

他の教室では当たり前になっている(と思われる)のにこちらは自らの教室の特長や他との違いがはっきりいえない。これは、これまで一所懸命という思い込みのまま実は成り行きまかせで活動してきたことだったのではと大いに反省させられました。これを教訓として2011年は「付加価値」、「差別化」を具体化し実践する年にしたいと決意したしだいです。

お知らせ

第59期「期末テスト」を2月に販売予定です。教材はC1～C3コースの3種類です。それぞれ、下記①と②で構成されております。

- ① **Cloze Test** : 穴埋め問題 (音声CD、問題用紙、解答スクリプト)
- ② **LCT** : 【音声CD、解答用紙、英文和文テキスト、Q&Aテキスト、学習の手引】を
C1は各2セット、C2・C3は4セット。

LCTは、当期中のニュースをもとに、期末テスト用として別途作成したものです。在籍クラスの期末テスト、上位クラスへの進級テスト、期末の集中講座用教材として、また、開催していないコースのオリエンテーション用としてもお使いいただけます。
