

各位

2024年3月吉日

栃木県生産性向上月例研究会 (第7回) 3月例会開催の御案内

一般社団法人 栃木県生産性本部  
会長 林 明夫

昨年の9月からスタートした栃木県の企業・団体と栃木県全体の生産性向上をゼロベースから考え調査・研究、栃木県知事に提言策定を目指す、当栃木県生産性向上月例研究会は、皆様のご支援で、2月までに6回開催させて頂くことができました。心から感謝申し上げます。ありがとうございました。

7回目の3月例会では、今までの6回の研究会・講演会の成果を踏まえ、「栃木県生産性本部創立50周年記念連続講演会」、「意見交換」「論点整理」と「新年度の活動計画策定」を行いたく存じます。

僭越とは存じますが、最も生産性が低いと言われる、「サービス産業の生産性向上」に向けて「生産性」の「分母」、「分子」の各要因とどのように取り組んだらよいか、会長である私から発表させていただきます。

年度末のお忙しい時期とは存じますが、是非、ご参加の栄を賜りたく、お願い申し上げます。

記

◆日時 2024年3月25日(月)15:30~18:00

(1) 15:30 集合 ・ご自由にご参加の皆様と名刺交換や意見交換をお願いいたします。

(2) 16:00~17:00 栃木県生産性本部創立50周年記念講演会【第3回】

「生産性を向上させるにはどうしたらよいか」 講師：開倫塾 塾長 林 明夫

・最も生産性が低いと言われる「サービス産業の生産性向上」の具体的な進め方についてわかりやすくご説明いたします。

※開倫塾は「栃木県経営品質賞 2001年知事賞」「ハイサービス300選 2009年」の受賞企業です。

(3) 17:00~18:00 「栃木県および、県内企業・団体の生産性向上を目指して」何をどうしたらよいか、意見交換

※今までの議論を総まとめし、「論点整理」をいたします。

※次年度の活動計画、これからどのように調査・研究の上、提言に結びつけるかを自由に意見交換。

◆場所 栃木県産業会館 8F 栃木県経済同友会会議室 宇都宮市中央 3-1-4 TEL 028-637-1008

◆参加申込 2024年3月22日(金)まで メール・ファックス・お電話でお願いいたします。※当日でもOKです。

◆参加費 3,000円

※会員以外の皆様のご参加も自由です。お知り合いで生産性向上に御興味のある方を、是非ご紹介ください。

FAX:028-638-8868

お申込書

御氏名	御所属・役職	御連絡先(携帯電話)	メールアドレス

一般社団法人 栃木県生産性本部 楯石・大島  
〒320-0806 宇都宮市中央 3-1-4  
栃木県産業会館 7階  
TEL: 028-637-1008  
E-Mail: tqa@oregano.ocn.ne.jp



株式会社開倫塾 栃木県足利市

林明夫

代表取締役・塾長

一般社団法人栃木県生産性本部 会長

開倫塾  
小学部  
中学部  
高校部  
開倫塾日本語学校  
開倫塾高等学院  
(通信制高校慶風高校サポート校)

生産性とは「投入量」を分母として「産出量」を分子とする分数で決定

学習塾・予備校・私立学校にとって最大のリスクは、10年〜15年後の急激な小・中・高校生数の激減にほかなりません。人口は過去最少を更新し続け、2024年には60万人台に突入するとの予測もあり、大半の民間教育の経営が困難に陥ることが予想されています。栃木県では2020年の人口は191万人でしたが、2050年の人

口予測は150万人とされています。首都圏を除くすべての都道府県が平均25%〜30%の減少とも言われています。この課題を解決するためには、生産性の向上に向けてコツコツと努力を積み上げること以外にはありません。私自身、一般社団法人栃木県生産性本部で会長を務める立場から、皆さまにこのことをお伝えしたいと考えています。

生産性とは「投入量 (INPUT)」を分母、「産出量 (OUTPUT)」を分子とする分数で決定されます。生産性の向上には分母の「投入量」を適正化しつつ、分子の「産出量」つまり「成果量」顧客価値」を最大化・極大化することが求められます。分母の「投入量」とは、いわゆる人・金・物です。学習塾の先生方や事務スタッフ、経営幹部、教室や校舎やITを含む設備、経営資金です。中でも、働く方々すべてのエンパワーメント、つまり能力強化をして大幅な権限委譲をすることが生産性向上のために欠

かせません。言うまでもなく、先生方にとって質の高い授業は絶対条件です。授業のデザイン図・設計図であるレッスンプランに基づいた授業が求められます。毎年恒例の「全国模擬授業大会」は、先生方による授業の導入部の、教え方日本一」を目指す大会です。今年は5月26日に第17回大会が開催されますので、ぜひご参加いただければと思います。また、先生方の教える力には、生徒の自覚を促してやる気にさせる力に加えて、生徒募集・退塾させない力・次

# 急激な対象人口の減少に備えて

# 生産性の向上を本気で目指す 顧客価値を最大化する6つのポイント

の学年に継続力させる力も必要です。最近、私が危惧しているのは、オンライン会議ばかりでは十分なコミュニケーションがとれず、仲間意識が減少して危機意識の共有化が不足してしま

う点です。特に、中・大規模の学習塾に顕著な現象です。対面でのミーティングの機会を戦略的に増やし、少なくとも週1回程度は対面でのミーティングが欠かせないと考えています。

## 新市場の開拓や継続率の追求が不可欠 今後は外国出身者の活躍も視野に

### 顧客数増・売上増に向けた執念の継続で イノベーションは初めて事業化が果たせる

分子の「顧客価値の最大化」については、6つのポイントが挙げられます。

第1に「生産量・顧客数の拡大、それによる売上・付加価値の増大」です。第1志望校合格や学校成績の向上、英検などの合格が必須であり、塾生の入試や英検などの合格率、学校成績（校内順位）のアップ率が欠かせません。何より、断トツナンバー1の合格者数や学校成績上位者の占有率など、同一市場内での占有率が重要です。第2番目は「新商品や新ビジネスモデルの開発」です。「教える」という事業ドメインの中でいかに組み合わせる新しい教育サービスを創造するか、これは発明ではなくイノベーションです。世の中の動向を見据えて予測し、

新しい教育サービスに勇気をもって挑戦することです。イノベーションの最大の課題は顧客創出です。1人ずつお客様を増やしながら、顧客数増・売上増に向けた執念を継続させて初めて、イノベーションは事業化が果たせると思います。

第3番目は「製品品質・サービス品質の向上」です。提供する教育サービスをすべてゼロベースで見直し、ムダやムラ、バラツキを探し出し、丁寧に1つずつプロセスを改善するために役に立つのが、創業の理念や企業理念です。上から目線で周知徹底・浸透させるのではなく、社員に理解してもらい、小さなところからでも活用してもらったことが大切です。

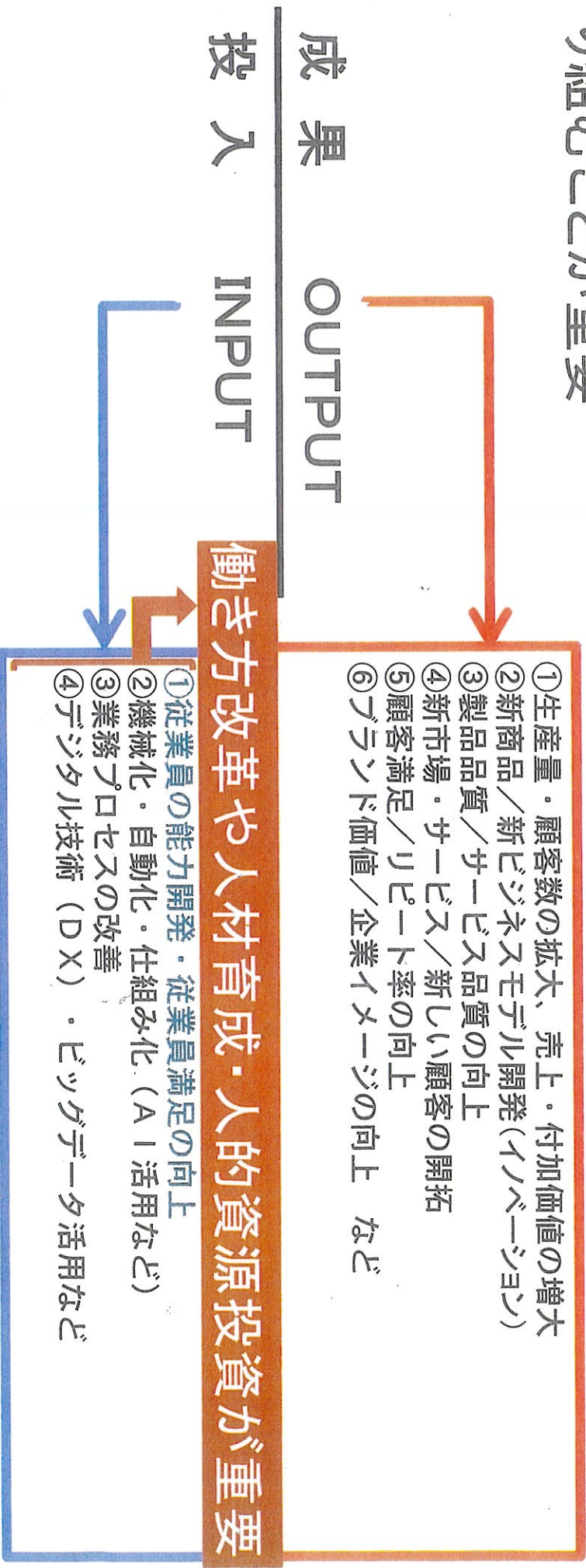
第4番目は「新市場・サービス・新しい顧客の開拓」です。小・中・高校生以外にも教育サービスを提供する機会を見極め、有望な教育サービス市場を開拓することです。アフリカ市場をはじめとして、インドやバングラデシュ、パキスタン、インドネシアなどは非常に魅力的です。

日本発の教育サービスの需要がある地域は、確実に存在します。海外への展開において頼りになるJETRO（日本貿易振興機構）では、定期的に勉強会が開催されています。第5番目は「顧客満足・リピート率の向上」です。講習会から次の学期、本科への継続率、次学年への継続率、特に小学部から中学部や中学部から高校部への継続率は重視すべきポイントです。退塾率と継続率を正確に把握し、1つひとつその原因を追求することが肝要だと思います。第6番目は「ブランド価値・企業

イメージの向上」です。創立〇〇周年は、自ら企業イメージを一新するチャンスです。また、毎月1〜2回のペースで着実に教育イベントを実施し、保護者や地域社会にPRすることも大切です。新聞や地域FMラジオ、ケーブルテレビにも積極的に取材の案内をしたり、社会的な課題についてのアンケート調査を実施します。アンケート結果は地域メディアを通して地域の皆さまと共有すれば、優秀な人材の採用にもつながっていきます。

最後に、今後は数十年かけて1000万人単位で外国出身者を日本に迎え入れることも不可欠です。ビジネスパートナーや先生・スタッフとしてお互いに尊敬し合い、どのようにコミュニケーションを図りながら活躍していただくことができるか、教育業界全体で一緒に考えていきたいと思っています。

生産性向上を実現するには、産業・企業の実情や課題に応じて①より多くの「成果」を生み出す、②「投入」の質の改善(または効率化)に取り組むことが重要



経営トップのリーダーシップ

健全な労使関係の構築