



株式会社 こうゆう

Hana maru
Intellectual lifestyle creator since 1993

「メシを食べていける人」「モテる人」を育成 ユニークな目標を掲げ成長する学習塾



株式会社 こうゆう

代表取締役

高濱 正伸 氏

少子化により需要の減少が懸念されている業界の一つが、学校教育の補足や進学準備教育を行う学習塾の業界だった。しかし、子どもの人数が減った分だけ、一人の子どもにかかる親の期待が大きくなり、塾に通わせる家庭が増えているのだ。経済産業省がまとめている受講生徒数に基づいた「学習塾指数」は、2015年を100とした場合、19年には101.7の数値を示している。そうしたなかであって、「メシを食べていける人」「モテる人」を育てることを目標に掲げ、「思考力」「国語力」「野外体験」を指導の3本柱に据えたユニークな教育を行っているのが、さいたま市に拠点を置く「こうゆう」である。運営する「花まる学習会」は、70拠点で360もの教室を展開している。創業者で代表取締役の高濱正伸氏に、ユニークな教育の実践に至った経緯や、今後の展開などについてお話を伺う。

LEADER'S PROFILE

1959年3月、熊本県人吉市生まれ。県立熊本高校卒業後、3浪生活を経て東京大学へ入学。4回の留年をはさみ、同大学農学部を卒業して、同大学院農学研究科修士課程を修了したときには31歳に。塾や予備校のアルバイト講師を経て、1993年2月、「こうゆう」を設立。同年4月、埼玉県川口市内の幼稚園の教室を借りて「花まる勉強会（現在の花まる学習会）」をスタート。95年、進学塾部門「スクールFC」を開校。ユニークな指導法が保護者である母親の間で評判になり、口コミで生徒の数が増えていく。趣味は音楽のバンド活動で、主にギターを担当し、作曲も行う。学生時代にはプロを目指したこともあった。子どものころから囲碁をたしなみ、日本棋院の理事も務める。愛読書はコリン・ウィルソン著『超読書体験』で、読み返しては内容の鋭い切れ味にしばれている。

3浪4留のなかで得た学び

——高濱社長は学生時代に遠回りの人生を歩まれたようですが、一見して無駄に思えるその空白の時間が、現在の教育事業の方向を定める貴重な時間になったのですね。

熊本県人吉市で生まれた私は、地元の中学校で生徒会長を務め、1年生のときに全県テストでトップを取るなど、常に成績がトップクラスでした。そんな私を両親や担任の先生は褒め、大きな期待をかけてくれたものの、私はどこかで自分を偽り、自分の存在を嘘くさく感じ続けていたのです。当時の日記を読み直すと、女の子に関心があったり、ビートルズが大好きだったりしたのに、自分の気持ちを抑えていたことがわかります。

そして、県内で一番の進学校である熊本高校に進学すると、ようやく自由に呼吸ができるような気分になりました。優秀な仲間が集う学校だっただけに、私一人が「できる人間」を演じる必要がなくなったからです。すると中学時代の反動もあって、まったく勉強をしなくなってしまいました。入部した野球部で白球を毎日追う一方で、1年生のときに同級生だった彼女との付き合いに夢中になったのです。

父親が医師だったこともあり、進路相談では先生から「熊本大学の医学部を受けたらどうか」と言われましたが、受験勉強に身が入りません。結局、浪人生活を送ることになり、パチンコと麻雀に明け暮れます。そして、浪人生活も3年目に入るとさすがに焦り始め、猛勉強をして東京大学に合格しました。しかし、1年間の禁欲生活が明けた途端、「風船は飛んで行ってしまいました」状態になり、講義をサ



ボっては麻雀をやったり、落語を聴きに行ったりしていた結果、4留してしまったのです。

——その際の3留目のことを高濱社長は「哲学時代」と呼んでいて、ご自分の人生を真剣に見つめ直したとお聞きしています。

24歳のときでした。多くの人の青年期と同じように、国家とは何か、生きることの意味とは何か、人生にとって結婚は必要かなど、世の中の物事の意味について思索を巡らせ、友人と議論を繰り返していたのです。そうしたなかで、人を善良な道に導くためには、法律で縛り付けるだけではだめで、教育によって人を変えていくしかないという結論に至りました。そこに自分の進むべき道を見出したのです。

ようやく農学部を卒業し、大学院農学研究科修士課程に進むと、医学部への進学を目指していた弟が上京してきたので、家庭教師役を買って出ました。そして、それを機に塾や予備校の講師のアルバイトに励むようになります。すると、教えることが面白くて仕方がなくなりました。不良中学生に理科の授業をそのまましても、食いつきはよくありません。ただ、そこに例えば「死」や「怪談」などの刺激があれば、真剣に耳を傾け集中モードになる。そのちょっとした工夫で、彼らは「浮力のしくみ」のような科学的な概念を理解しました。つまり、目の前にいる人が興味を持つものは何か、そのことこそが大切だったわけです。そうしたことを通じて、教え方次第で生徒は一変することを実感しました。

——教育の可能性を強く認識されたのですね。

教育の仕事であれば自分の一生を満喫することができ、最期を迎えたときに「楽しかった」と言えるはずだとの確信を強め、自分なりの指導法に関する仮説づくりに取り組み始めました。すると、小学生から大学受験生まで全学年の生徒を教えるなかで、小学校低学年までに学習の心理的な型がほぼ確定してしまうことに気がついたのです。たとえば「算数が嫌い」という小学5年生に立体について教えても、なかなか理解できずに伸びません。しかし、小学1年生であれば、立体の面白さを少し教えただけで、興味を示してどんどん吸収していきます。

その一方で、現状の教育に限界も覚えました。あ



◀進学塾部門での指導も担当する



◀花まる学習会の教室長として

「現場第一」をずっと大切にしており、27年目の今も自ら現場に立ち続けている。

る予備校で大学受験生を教えたときに、「将来社会に出て、メシを食べていけないんじゃないか」と思えるような生徒ばかりだったのです。確かに難しい問題の解法をマスターしていて、高得点を取ることができます。しかし、問題に潜む本質の部分を理解しておらず、実社会で応用していくことがまったくできそうにありません。物事を多面的に捉えようとする姿勢も欠けていて、社会生活への適応力に大きな疑問符を付けざるを得ませんでした。

仲間の講師に自分が抱いた危機感を話すと、「いいんだよ、高濱君。ボクらの仕事は、彼らを志望する大学に合格させることなんだ。余計なことを考える必要はないよ」と言われ、愕然とした気持ちに襲われました。そして、この問題を解決するためには、小学校低学年の学習から変革していく必要があると感じたのです。課題を見出して解決策を考え抜いていく力や人間力などを身に付けた「メシを食べていける人」、本当に自分のやりたいことに取り組んで周囲の人を魅了する「モテる人」を育てることの重要性を感じ、自分の人生の目標に据えました。

教室を支える指導法の3本柱

—— 31歳で学生生活を終えた高濱社長は、34歳になる直前の1993年2月にこうゆうを設立され、同年4月から川口ふたば幼稚園の教室を借りて教育事業の柱となる「花まる勉強会（97年に花まる学習会へ名称変更）」を生徒25名でスタートされます。

2年ほどフリーで塾や予備校の講師を務めながら、独自の指導法を作り上げていきました。そのなかで形になったモノの一つが「なぞペー」で、「なぞなぞペーパー」を意味します。なぞなぞのように楽しくて、夢中になって問題を一生懸命に解いているうちに、自然と考える力が身に付くように工夫した教材です。しかし、それらをベースに教室を展開していこうにも、元手となる資金がなく、とりあえず就職して安定した収入を得るため、東京都内にある塾の運営会社の就職試験を受けました。

その面接試験の際に「こういった教材を使って塾を展開していけば、御社にとって大きな収益源になるのではないのでしょうか」と提案をしたのです。私は就職するつもりで、自分でやる気はなかったのですが、「それなら資金はこちらで出すから、君がやってみなさい」と持ちかけられ、こうゆうの設立に至ったわけです。また、自分の理想とする教育について仲間や知人に話しているうちに、「場所を提供しましょう。卒園生に声をかけて、生徒集めもお手伝いしますよ」と言ってくださったのが、川口ふたば幼稚園の園長先生でした。

——当初は赤字続きで苦勞されたとか。

日々の運転資金のことも知らず、いつもお金には困っていました。当時、本部は1DKの賃貸アパートで、教材はすべて自分たちで作りました。ワードプロセッサが主流で、感熱紙に1枚1枚印字していきます。その感熱紙の値段は1枚当たり2円くらいもして、ミスプリントする度に「もったいないことをするな」と言っただけは、もう一人いたパートナーとの口喧嘩が絶えませんでした。また、学習が進まない生徒がいると、教室を閉める夜8時まで延長料金なしの時間無制限で面倒を見たりしていました。

まさに経営者感覚はゼロに近い状態で、いま振り返ると赤字なのは当然でした。しかし、そうしたなかにあっても、自分の指導法に対する信念は微動だにもしませんでした。

——「思考力」「国語力」「野外体験」が指導法の3本柱だそうですが、どのような内容なのか教えてください。

立体をリアルにイメージするために必要な補助線を思い浮かべられる「見える力」、筋の通った論理的な思考を最後までやり抜ける「詰める力」、そして考え方を柔軟に変えたり、別の解法を考えたりすることを楽しめる「あそぶ力」の3つを合わせて「算数脳」と呼んでいます。生徒たちが思考力を高める土台となり、前にも触れましたが、小学校低学年までに最も伸びる力なのです。

その算数脳を鍛える指導をしているうちに、なぞペーなどのテキストにある文章の意味を理解できない生徒が少なくないことに気がつきました。それなのに保護者の皆さんが、「何でこんな問題も解けないの」と叱ったら、子どもは学習意欲をなくしてしまうだけです。そこで漢字の書き取りや、自分の考えをまとめる作文などを通して、「国語力」を身に付けることも大切にするようになりました。

そして、最後の「野外体験」が、真の頭のよさを鍛える場所だと考えています。たとえば、秘密基地を作るには、どんな場所が適しているのか、どんな基地ができていくのか、空間認識力が必要になってきます。また、手伝ってくれる仲間の賛同を得るために、自分の考えをまとめ、それを適切かつ魅力的な言葉で伝えていく説得力も求められます。そうやって野外での遊びのなかで、数多くのことを学んでいくのです。サマースクールをはじめとする野外活動では、年間約1万人の生徒を引率してきました。

——それと高濱社長は生徒の保護者、とくに母親のサポートにも力を入れています。

教室の内外で気づいて驚いたことの一つが、「○○ちゃんはできるのに、何であなたはできないの」だとか、「○○ちゃんよりも成績がよくなかったわね」とか言いながら、自分の子どもを叱る母親があまりにも多かったことです。結果を求める気持ちも



わからないわけではありません。しかし、もっとのびのびさせてあげたほうが、子どもたちは自主的に学習に取り組むようになります。

なぜそうになってしまうのか、生徒の母親の皆さんの声に耳を傾けていると、子どもの成長を願ううちに自分で自分を追い詰めてしまい、周囲に悩みを聞いてもらえる仲間も見当たらず、孤立した状態であることがわかってきました。そこで、母親の皆さん自身が自らの人生の方向性を定めることの大切さを説く講演会を始めたのです。すると、そこまで心の悩みに寄り添ってくれる場所がなかったためか、母親の皆さんの共感を得られるようになり、いまでは講演会の参加者が年間3万人を超えました。(2020年以降はオンラインで実施)

——そうした結果、全国で170拠点・360教室を展開するまでになっているわけですね。

当初10年くらいは、宣伝のチラシを一切まきませんでした。そうしたなか、保護者の皆さんが「花まる学習塾に通わせると、子どもが喜んで勉強してくれるようになる」と口コミで周囲に広げてくださったのです。また、2005年に初めて自著『小3までに育てたい算数脳』（エッセンシャル出版社）を出版したところ話題になりました。そして、それを読んだテレビ局の担当者の方が人気番組「情熱大陸」で花まる学習会のことを取り上げてくださり、10年3月に放送されました。すると認知度が一気にアップして生徒数の増加に弾みが付き始め、いまでは2万人を超えるようになっています。

新規フランチャイズ展開の可能性

——教室の運営はフランチャイズで行っているのでしょうか。

九州エリアの教室を除いて、すべて直営で行っています。花まる学習会の授業は特殊で、たとえば3分間で一つの問題を解いて正解なら、講師がその解答に大きな花丸を付けてあげ、「イエーイ」と大きな声で言いながら、生徒と一緒に両手でガッツポーズを取ります。そうやって勉強の楽しさを体感してもらうのです。



設立以来続けている「野外体験」の現場では子どもたちと本気で遊ぶ

綿密な研修プログラムや先輩のサポートなどを受けて、ようやく花まる学習会の一人前の教室長に育っていくわけです。フランチャイズになると、そこまで手厚い研修やサポートを組めるか保証ができず、これまで二の足を踏んできました。九州エリアについては、同エリアで最大の学習塾を運営している英進館の筒井俊英社長が当社の方針に深い理解をしてくださり、研修を積極的に行うなど、授業の質の維持向上について担保してくださったことで、フランチャイズ契約に至ったわけです。

——まさに人材の育成が、教室運営のキーポイントになるのですね。どのような取り組みをなさっているのでしょうか。

現在、100人ほどの教室長がいますが、彼らは生徒の保護者から信頼される存在でなくてはなりません。そのためには、単に頭がいいだけでも、気持ちが優しいだけでもだめなのです。保護者の皆さんから受け入れられる一番のポイントは、常に自己改善の努力を怠らず、生徒の学習意欲向上に対する前向きな姿勢を貫くことです。その思いは必ず保護者に伝わります。すると経験が浅くて至らない点が少ないからあったとしても、保護者の皆さんから「〇〇先生、こうしなきゃだめよ」と言って応援してもらえることすらあるのです。

また、育成の取り組みの一つに「日報」があります。その日の出来事の単なる報告ではなく、その日に自分が新たに気づき、考え、そこから得たことを記すようにしています。たとえば、ある子どもの表情がとても明るく、話を聞くと単身赴任のお父さんが帰ってきたそうで、子どもにとって両親が揃っていてくれることの大切さがわかり、そうした子ども

の気持ちに目配りして寄り添うことの重要性を学んだ、ということを書き込みます。そうすると教室長自身の心に刻み込まれ、生徒への声掛けなど日々の行動につながっていくようになるのです。

さらに、毎月1回、コラムを書いて保護者の皆さんに向けて配布しています。ある女性教室長は実家に帰ったとき、母親から「昔は怒ってばかりいて、悪いことをした」との反省の弁を伝えられたことを紹介したうえで、「当時の私の思いは、そのときの私しか知らないことではありますが、私の将来を思い、一步引いて、基準を示し続けてくれたことに感謝しています」と綴りました。こうした思いの一つひとつが、人に教える立場の人間の成長の糧となり、同時に保護者の皆さんの共感を呼ぶのです。そのようにしながら「発見する力」と「自己開示力」の両方を鍛え、保護者の皆さんから信頼される存在になるように成長を促しています。

——属人的な部分の人材育成が大切なことがよくわかります。九州以外のエリアでのフランチャイズ展開は難しいように思いますが……。

状況は一変しつつあります。「ピンチはチャンス」とも言いますが、コロナ禍によるオンライン授業の導入によって、人材育成を含めたノウハウのパッケージ化が一気に進んだのです。以前から「フランチャイズで、花まる学習会の運営をさせてほしい」というお話を数多くいただいております。直営での展開が空白状態にある、北海道、東北、北陸のエリアで、やる気があって、当方の方針を十分に理解してもらえる提携先があれば、フランチャイズでの進出を前向きに考えていくつもりです。

——06年度からは、公的教育機関への教育支援も始めていらっしゃいます。

長野県青木村立青木小学校での「考える力を伸ばす授業」が皮切りでした。花まる学習会で特に効果があった、子どもの引きつけ方、思考力の育成、やる気の引き出し方、保護者への対応などを、公教育で活かしてほしいと考えて始めたものです。その後、長野県内では北相木村、南牧村でも始まり、15年度からは佐賀県武雄市と提携して「官民一体型学校」事業がスタートしました。授業だけでなく学校運営

にも協力を行い、20年4月からは武雄市内にある市立小学校の愛称が「武雄花まる学園」になっています。確かに目に見えない行政の壁はありますが、培ったノウハウを社会還元していくため継続していく考えです。

大企業病を克服して次世代リーダーを育てる

——翻っていま最も気になるのが、コロナ禍による足下の授業への影響です。

20年4月に1回目の緊急事態宣言が発令されたのを機に、学習塾の業界内でいち早くオンライン授業の対応を打ち出したことで、保護者の皆さまから信頼を寄せていただけました。その結果、これまで休会した生徒の数は、全体の1割程度にとどまっています。また、予想以上にリアルでの授業を望む生徒や保護者の皆さんが多く、万全の感染予防対策を講じながら対応し、教室での感染拡大は起こさずに来ております。そうしたなか、新規の生徒が着実に増えています。20年に取得した広島県沖の無人島「来島」では、今年2回にわたって2泊3日の生徒たちのサマーキャンプも行いました。ただし、感染力の強いデルタ株が蔓延しつつあり、いまは新たな対応策を検討している状況です。

——少し前には「大企業病」に陥って、危機感を覚えたそうですね。

先にお話ししました「情熱大陸」に続いて、いくつかのテレビ番組で取り上げていただき、認知度がさらにアップしました。それはそれで喜ばしいことなのですが、その反動として「寄らば大樹の陰」のように花まる学習会のブランドに寄りかかり、自ら動こうとしない人材が増えてしまったのです。

そこで採用に当たっては能力や学歴以上に、面接で自分の気持ちを自らの言葉で語れるかどうかを重視するようにしました。表面的に取り繕った言葉はすぐにわかります。たとえば「花まる学習会のノウハウを途上国の子どもたちに提供し、その国の発展の礎づくりに貢献したい」という一見して大風呂敷を広げたような志望動機であっても、ボランティアなど自らの経験に基づいた心の底から発せられた言



業であれば、必ず聞く者の心に響いてきます。

いまでは大企業病を克服することができ、自らやりたいことがある社員は、積極的に手を挙げてきます。そして提案があったら、まず具体的なビジョンについて話を聞き、その妥当性を検討します。それがクリアできたら、売り上げの見直しをはじめとしたマネタイズの計画を検証します。大概、この段階までで差し戻しになるものの、やる気のある者はすぐに再チャレンジしてきます。

——そうやって誕生してきたのが、こうゆうの数々の関連会社というわけですか。

その通りです。関連会社の経営トップを担っている者はそうやってチャレンジし、一度は失敗を経験しています。そして、もがきながら失敗の原因を探るなかで改善策を見出し、成功への糸口をたぐり寄せてきたのです。私がいま持っている目標の一つは「次代を担うリーダーを育てる」です。14年に「花まるラボ（現在のワンダーラボ）」を創業した代表取締役兼 CEO の川島慶は、独自に開発した思考力育成アプリ「Think! Think!」で世界 150 カ国に 100 万以上のユーザーを持つまでになりました。そうした川島に続く者を、これからも輩出していきたいと考えています。

——また、高濱社長は障がい者の学習支援にも積極的でいらっしゃる。

99年に生まれた私の長男は脳性まひで、知的にも肢体にも障がいがあります。正直に言って「この子が生きていることに意味はあるのか」と悩んだこともあります。しかし、気がつくと学生時代に遊んでばかりいた自分が、長男が生まれてから必死に頑張っていました。そして、障がいを抱える人には、

取材後記

武蔵野銀行 北浦和支店
滝沢 潔 支店長



株式会社こうゆう様は、さいたま市浦和区常盤に本社を構えて以来、取引を頂戴しております。同社は「思考力と人間力を育む」、「メシが食える大人、モテる人になる」という一貫した理念の下、同業他社とは一線を画した運営で、着実に成果を上げています。またコロナ禍でもオンライン授業をいち早く導入し、徹底した感染防止対策の下、ピンチをチャンスに変えております。これらは「子どもと一緒に保護者にも寄り添う」という同社とご家庭の信頼関係が為し得たものだと思います。

実は私も長男が重度自閉症の障がいを持ち、高濱先生の本を参考にさせていただいております。妻が子育てに悩み購入したのですが、障がい者を持つ親はとかく孤立しがちになり、抛り所を求めて読んだそうです。

「お母さんの笑顔のために」という理念に助けられた家庭は多いと思います。当店は人の幸せに繋がる揺るぎ無い教育方針を持った花まるグループを、今後も支援してまいります。

周囲の人を頑張らせる素晴らしい「パートナー力」があって、多くの人に必要とされていることを、身をもって知ることができました。現在、グループ内のNPO法人の療育支援部門で、心理の専門家が発達に偏りのある子どもの学習支援を行っています。

多くの人に必要とされるのは、その人が魅力的な存在であるからで、まさに「モテる人」なのです。そして「一緒にいたい」「一緒に働きたい」と必要にされるのが、その人の生きることの幸せにつながっていきます。健常者、障がい者を問わず、多くの子どもたちが幸せな人生を歩んでいけるお手伝いを、これからも続けていきたいと考えています。



■株式会社こうゆう 概要

設立：平成5年2月2日

資本金：1,000万円

従業員：約250名

本社：さいたま市浦和区常盤9-19-10

取引店：北浦和支店

