

詰め込み、暗記学習へのアンチテーゼ
「塾なし受験」で保護者に安心、
子どもにやる気

株式会社タカベル

人格形成につながった
中学受験のメリット

少子化が加速するなかでも、首都圏での中学受験熱は相変わらずだ。5人に1人が中学受験をしており、東京都内だけで見れば、都内の公立小学校から都内の私立中学校への進学率は20%程度になるとも言われている。年間100万円から200万円程度かかる中学受験専門塾に通う小学生も少なくない。

このホットな市場に、社長自身の中学受験での実体験や教育現場での経験を踏まえ、「塾なし受験」をうたい、この春から中学受験向けの新たなサービスを投入したのがタカベルだ。

社長の高畑洋平は小学校5年から大手塾に通っていたが、早生まれ（3月）という小学生にとつての大きなハンデイに加え、スバルタ的な塾のシステムになかなかついていけず、親からも叱責をされる日々で、当時のいい思い出はほとんどないという。それでも都内の私立中学に合格、中高の6年間

をノビノビと過ごすことができ、「引っ込み思案だった性格もオープンマインドに変わり、その後の人格形成に大きな影響を与えてくれた」と高畑は当時を振り返る。

この自身の経験から、中学受験にメリットを感じる一方で、大手塾での学びには疑問を抱き、いつかは教育に携わる事業、仕事に就きたいと考えていた。大学は商学部。アルバイト先は、個別指導、集団事業、家庭教師と、教育の現場に関わる場所ばかりだったが、卒業後の就職先には大手都市銀行を選んだ。

「商学部では小学校の教員免許は取れない。教育者たるもの、一度は社会を経験してこそ、子どもたちに説得力ある教えができると思え直し、手っ取り早く世の中の仕組みを学ぶことができるのは銀行法人営業だということで、みずほ銀行に4年間お世話になった」

ブログとXで情報発信
1日1本が最低のノルマ

その後、晴れて小学校の教員免許を取得すると銀行を退職、板橋力が高まっていく。

この考え方は「とにかく、毎週毎週、PDCAの繰り返し。それで知らず知らずのうちに仕事を覚えていった」という銀行員時代に積み込まれたものだという。

個人事業としての4期の実績を経て、24年8月、タカベルを設立した。25年からの新プログラムでは、これまでのプログラムをブラッシュアップし、3つのプラン（コンサル、スタンダード、プレミアム）をスタートさせた。

コンサルプランは、学習計画書の提出、月1回（45分）の保護者面談、テスト分析、学習管理（毎日のタスクの進捗管理）、LINEによる悩み相談で構成される。スタンダードプランはオンライン家庭教師（90分×週2コマ）がプラスされ、プレミアムプランには、

区の私立小学校（淑徳小学校）に入職する機会に恵まれた。

「学年に100人いたら95人は中学受験をするような学校で、中学受験に特化した独自の問題集を作っていた。成績のいい子は、塾の勉強と、学校の勉強を同時並行で進めていけるが、私のように、理解度に少し課題がある子は、ダブルタスクになってしまい、成績も振るわない。そうすると親御さんとの面談では「中学受験は、どうしたらいいか」という話ばかりを聞いた」

もちろん大手塾でも保護者の面談はある。ただ、成績のよい子には手厚いが、苦勞している子へのフォローが薄いと言われていた。そこで高畑は思い立つ。

保護者の中学受験の悩みを、第三者、中立的な立場から聞くようなプラットフォームが必要だ。2021年、「中学受験コンサルティンク」と銘打って創業した。とはいえ何も事業の基盤があるわけではない。当初はひたすら、ブログとX（旧Twitter）を通じ、

子どもとの毎週30分の面談などのコーチング、わからない問題をLINEでいつでも聞けるクイックティーチャーがさらに追加されている。

塾なし受験と、一般的な塾通い受験。この違いは何かと高畑に尋ねると、「当社の塾なし受験は、6年生の2月1日に向けた長期の目標でのプランニング。一般的な塾通い受験は、毎週、毎週テストを行ないながらペースメイクングをしていくので、成績が優秀な子にはいいが、そうでない子はプレッシャーを感じやすい」との答えが返ってきた。

つまり、世にいる多くの中学受験を控えた小学生には、塾なし受験のほうが適しやすいということになる。しかしだからといって、同社の事業環境が万々歳かといえれば、そんなことはない。日本の少子化は加速する一方だからだ。そこで新たな取り組みも検討を始めている。

同社の仕組みのBtoBでの展開だ。「私立の小学校に通われている方からの申し込みが多いという現状がある。定員割れを起こしそうな首都圏近郊の私立小学校とタイアップして、私どものノウハウを募集につなげられないかと考えている」

高畑洋平



たかはた・ようへい 1991年生まれ、小学校4年生から地域塾で中学受験を始め、5年生から大手集団塾に通う。私立芝中学校・高等学校卒業。早稲田大学商学部卒業。2013年みずほ銀行に入行。約4年法人融資担当として勤務。17年私立淑徳小学校に学級担任として勤務。21年中学受験コンサルティングタカベルを創業。24年8月株式会社タカベルを設立。著書に「タカベル流！中学受験合格者が行った15の逆転策」（デザインエッグ社）。

CORPORATE PROFILE

株式会社タカベル
代表取締役CEO●高畑洋平
業務内容●中学受験の学習コンサルティング、コーチング、学習指導
設立●2024年8月
資本金●250万円
所在地●神奈川県横浜市神奈川区三ツ沢上町7-8
ハイジューネス203
電話●090-9366-8695
URL●https://takabell.com/

高畑が提唱するコンサルティングの一番大きな柱は、中学受験合格に向けた毎日の学習計画だ。例えば月曜日の算数はこの問題、火曜日の国語はこの問題、というように、家庭で子どもに何を勉強

受験日に向けた長期プランと
学習管理でやる気を引き出す

「1日1本がノルマ。気になる人にはフォローを仕掛け、フォローしてくれた人には積極的にフォローバックを心がけた」

さらに、家庭学習における効果的な勉強法を書籍にまとめ、無料で配布するキャンペーンも打った。すると一気に40人ほどから申し込みがあった。「ニーズは確実にある」、そう確信したという。

さすればいいのかを明確にし、かつ、算数はこう勉強して、国語の場合はどういうところに線を引けばいいのか、具体的な話をする。これは、高畑自身が嫌だった詰め込み学習、暗記算数といった型にはまった勉強方法へのアンチテーゼでもある。

もっとも、コンサルティングだけで子どものやる気スイッチが入るといえるケースは約4割。そこで加えたのがコーチングだ。科目ごとに1週間の目標を子どもに決めさせ、それに応じた毎日のタスクを課し、1週間が終わると、目標に対して達成率は何点だったかを自己採点させる。

「例えば自己評価50点を切ったらもう1回同じタスクをやってみる。80点をクリアしたら、翌週は一段階上の目標を設定させる。こうしたことの繰り返しで、結果的に学