

## 1対1だから英語を話せる時間が長い

北部九州を中心に進学塾「全教研」を70教室展開している、株式会社全教研(福岡市中央区)。創業60周年を迎える同社は近年、オンライン英会話教材「OLECO(オレコ)」を導入し、実績を挙げている。生徒たちの学びの様子や導入経緯などについて、同社の方々に聞いた。

岡部清道氏(第1エリア本部 筑後第2ブロック 柳川教室 英語担当)  
池田森彦氏(第3エリア本部 北九州第2ブロック 折尾教室 英語担当)  
秋山義広氏(第3エリア本部 北九州第1ブロック 北九州本部 経営戦略本部 小学・中学教務グループ)  
丸山功氏(取締役 オンライン事業本部長 第2・第3エリア本部長)  
柴田耕治氏(経営戦略本部 教務部長 オンライン事業本部 部長)



柳川教室 英語担当の岡部清道氏

**物怖じせず英語が話せるように**

—御社はオンライン英会話 OLECOを導入されていますよね。

**岡部** はい、主に小・中学生向けの講座として提供しています。フィリピン在住のフィリピン講師とオンラインで結ぶOLECOは、1対1でレッスンを受けるのが大きな特徴です。小学生であ

ば週1回、時間は1回40分となっております。「生きた英語」を学ぶ機会をしつかり作ることができています。

また、単に英会話を楽しんで終わりではなく、そのポイントです。レッスン後はOLECO独自の紙教材を使い、その日学んだことなどを書いたり読んだりすることで、4技能をバランスよく高められます。

—受講生たちはどのように成長しているのでしょうか。

**池田** 「英語は間違えながらも、実践的に学べるものなんだ」という意識を持てるようになったことが、一番の成長であると感じています。



折尾教室 英語担当の池田森彦氏



経営戦略本部 小学・中学教務グループの秋山義広氏

—英語の細かな技術というよりも、マインドが変わっているようですね。

**秋山** それからOLECOの講師は毎回変わるのですが、私たちはこれをプラスに捉え「初めての相手に、自己紹介をする練習になる」と案内しています。実際、初対面の学校の英語の先生にうまく自己紹介ができた

という声もいただきました。

**マンツーマンで学べるのがOLECOの強み**

—なぜOLECOを導入しようと思ったのでしょうか。

**丸山** それまでは集団で学ぶオンライン英会話教材を使用していたのですが、2020年の大学入試改革を控え、1対1で学べるOLECOのほうがいだろうと。それで2017年に切り替えました。マンツーマン授業によって、一般的な英会話教室より話せる時間が長くなることは、大きな強みになると考えまし

た。

また試験において、リスニングで失点する生徒が多いという課題がありました。さらには面談などで保護者から寄せられる、教室内のリスニングやスピーキング指導に対する問い合わせに対し、納得してもらえない説明ができていなかったことも課題に感じていました。でもマンツーマンのOLECOであれば、そうした状況を打破し、保護者にも納得してもらええると思ったのです。

—OLECOの広報活動はどのようにおこなっていますか。

**柴田** レッスンを受け、その良さを実感していただくことが一番だと考えています。通塾生には体験授業の案内を配布したり、連絡アプリで告知したり、個別に声をかけたりなどしていま

す。また未通塾生に対しては、ホームページで告知をしています。実際に体験をする前には、フィリピン講師の話がわからない時の対処法や、受講生がどうやって学んでいるかを説明し、安心してもらいます。また体験中は基本的には同じ教室の中に先生がいますが、必要以上に手助けせず、体験者自身が何とかするよう見守っています。

**ニーズが高まっているオンライン**

—オンライン指導に対する理解はコロナ禍で高まったと思いますが、OLECOについても同じでしょうか。

**岡部** そうですね。以前はオンライン授業に抵抗を感じるご家庭も結構多かったですが、このコロナ禍によってそうした抵抗は減っ

たどころか、むしろニーズが高まる一方だと感じています。その中で、OLECOという自信を持つて勧められる英会話コンテンツがあることは、英会話教室との明確な差別化ができ、進学塾として大きな強みになっていると考えます。

以前、生徒・保護者にOLECOに対する感想を聞いたところ、肯定的な意見を多くいただきました。OLECOはシャイな生徒でも無理なく続けられるので、そうした点も高評価につながっているのだと思います。

また英検の二次面接に合わせ、より本格的な対策も可能になりました。これからはそうした部分もアピールしていきたいですね。

—最後に今後の目標についてお聞かせください。

**柴田** 今年度からオンライン事業部を立ち上げ、双方向オンラインLIVEコース「おうちで勉強コース」を新設しました。受講生は小中学生で、神奈川や富山、シンガポールにもいて、今後の可能性を感じます。またオンライン動画を撮影・配信できるスタジオを、すでに6つ開設しました。年内には10まで増やす予定で、今後はオンライン指導に一層力を入れてまいります。



経営戦略本部 教務部長 兼 オンライン事業本部長の柴田耕治氏