

学費が安い理由について

よく「医学部専門予備校としては学費が安い」というお声をいただきます。中には「安すぎて逆に怪しい」と思われてしまう方もいらっしゃるようですのでご説明を致します。

結論から言いますと

- ・医学部合格にとって不要なものはすべて排除し企業努力を通して効率化を行っていること
 - ・高額な学費をかけても成績が伸びるわけではないこと
 - ・メディア掲載や駅広告、チラシなどの広告費を一切かけていないこと
- が主な理由です。

下記は医学部合格にとって不必要であり、場合によっては妨げになるものと考えており一切排除しています。

- ・集団講義
- ・華美な設備
- ・入塾希望者へのサポート（体験授業、無料相談など）
- ・電話でのサポート
- ・短期講習、オリジナルテキスト
- ・一般的な社会人講師の採用（詳細は「講師について」の資料を参照してください）

また、ホームページ、指導システム、IT活用面の大部分を私たち自らが開発および運営を行うことでコスト削減、効率化を行っています。

成績を伸ばし医学部に合格するための指導という視点において毎年改善を繰り返しています。その中で効率もあがり成績ものびるという施策はこれまで多く行っています。

顕著な例が質問対応です。

以前は生徒一人一人を講師がまわり質問受付を行っていました。

しかし、問題集の中で以前質問があった設問や、主要な私立医学部の過去問のオリジナル解説を作成して塾生には無料で常時閲覧できるようにしたところ、合格実績も卒業生の満足度も大きく向上しました。

理由として

- ・人に聞くよりまとまっている読み物を自分で読んだ方が遥かにわかりやすく、いつでも繰り返しみれるため学習効率が高いこと
- ・生徒自身が考えずに突発的に質問をしても得られる学習効果はほとんどないこと（質問のしやすさがむしろ成績ののびを妨げる場合もあるということ）
- ・効果の低い質問対応を行わなくなった分、講師は生徒一人一人の勉強方法についてより詳しくアドバイスができるようになったことがあげられます。

私たちは全教科一括管理での指導を行ってきたことで、全体を俯瞰した上で施策を打つことが可能となっています。

毎年卒業生とのディスカッションも行い指導方法の改善や効率化を行い学費にも還元しています。

＊サービスの提供ではなく価値の提供を行う

医学部専門予備校で提供する価値とは「医学部に合格（進学）すること」に尽きると考えています。

この価値を提供することを見失ってしまうと、医学部合格とは全く関係のないサービスを行うことになってしまいます。

そして、不必要なサービスを行ってしまうと、生徒様にとっても勉強の本質から遠ざかることになり、合格可能性が下がってしまいます。

わかりやすい不必要なサービスの例

- ・マッサージを提供する
- ・くつろげる高級なソファなどを設置する
- ・24時間電話サポートのサービスを提供する

→これらを実装すると当然学費は高額になっていきますが、成績ののび、医学部合格という観点でみて改善しないことは明らかです。

医学部合格という医学部予備校が提供するべき価値を追求することは、生徒様にとって医学部合格へ最も効果的な学習環境を提供することにつながります。

高い合格実績と安い学費の両立を追求しています。