

第13回 3D教育研究会 開催レポート

ダイジェスト



2011年7月2日(土)、六本木ヒルズにあるハリウッド大学院大学/ハリウッドビューティ専門学校にて、第13回3D教育研究会が開催された。17校の学校および学校関係者が多数参加。

第1部は講師に木村純子氏をお招きし「成果の上がるコーチング～スキルとあり方で影響力を発揮する」と題した講演が行われました。

また、アンケート集計報告(東京学園高等学校・高野淳一先生)と各学校の3D教育プログラムの活用状況を発表され、充実した時間となりました。

第2部では、教室を移して都心の美しい夜景をバックに懇親会が行なわれ、参加者同士の交流を深めると共に、リラックスした雰囲気の中、自己紹介などが行なわれました。



第1部「講演会」

●順天中学校・高等学校の片倉先生より挨拶



皆さまこんにちは。本日はお集まり頂きまして有り難うございます。

今日はコーチングということで、研修をしていきたいと思えます。コーチングというのは、最初聞いたときはどういうことなのかなと、数年前になります。そのときにはうまく表現した言い方で、馬車に例えられるんですね。コーチというのは馬車のことですから、馬車に乗せて目的地に連れて行くことがコーチングなんだと。とかく教師というのは生徒をお客さんにせず、馬にしてムチでビシビシと叩きながら「さあ走れ!」とやる方が、どちらかという得意なんです。そういうものじゃないんです。実は、お客様として、「じゃあ、あなたはどこに行くんですか」と、「どこに行くのだったら、どの方法で、どうやっていくのですか」と、それを相談して導いて

いくのがコーチングなんだと聞きまして、ああ、そういうことなんだと、生徒をお客様にするのかと、何というか、コペルニクス的な転換というものを覚えたような気が致します。しかしながら、それから数年たってみると当たり前のようになっている。特に個人面談とか、生徒指導などにおいてもこういう手法が絶対に必要であるということが、もう当たり前のようになっている。この数年で、だいぶ変わってきているんです。その変化はスポーツ界に似ていて、昔のスポーツ界のような、どちらかといえばスポ根的なものから、今は科学的、いわばコーチング的な手法によるスポーツのコーチ、監督がもてはやされるようになってきた。そういうことでいうと、私たち教師も、才能を伸ばすためには、こういうようなスキルを是非体得しておく必要があるのではないかとということで、選ばせて頂いた演題でございます。そんなの分かってるよという先生方も多いと思いますが、ここでもう一度しっかりと勉強して頂きながら実践に活かして頂きたいなと思っております。

片倉 敦先生(順天中学校・高等学校 副校長)

●理事長より挨拶



山中 廣弘先生(ハリウッドビューティ専門学校)

●各学校における3D教育プログラムの活用状況の報告



各学校によるアンケート集計結果の報告がありました。
※次頁にて詳細

高野淳一先生(東京学園高等学校 教務部長)

各学校における3D教育プログラムの活用状況の報告

～エゴグラム診断にもとづく指導事例～

高野 淳一先生(東京学園高等学校 教務部長)

今回考えたテーマが、各学校におけるエゴグラム診断に基づいて、どうのご指導をなさってるかということで質問項目を二つ作りました。

まずひとつ目が、エゴグラム診断。例えば本校は入学時と秋に行っていますが、そのエゴグラム診断の結果をどのように注目して、またその出た結果をどのように指導に活かしているのかなど気になっておりましたので、それをまず質問致しました。やはり学校という性格上、CP、規律とか自律性とか、自分の行動の目標を持つという辺りを日常的に気にされて指導されている学校が多いなと思いました。一番上のCPに関しては、提出物課題の決定ですとか、4番目の項目ではクラス全体の悪いところは、クラスのルールを決めて改善している。マイチャレンジというツールもありますので、小さな目標を決めさせて、コツコツ毎日セルフチェックをして改善していく。これもCP向上の有効な取り組みだと思います。それから下から二つ目のお答えでも、特に中学校などでは、CPとの関係を見て、提出物など徹底できない生徒には、徹底できるようにしようと、こういう粘り強い取り組み、日常の指導の中に取り込んだ取り組みというのがなされているようだなと、改めて感じました。それから、これは大変だなと思いましたのが、これは後半ですね。Aが、つまりものを考えたり論理的にものを捉えたりする力が低い生徒に対して、天声人語の要約を毎朝書かせたという事で、これは生徒も大変ですが、先生方もこれをやらせるというのは大変な取り組みで、根気のいることなんだなと思って感心して拝見させて頂きました。それからエゴグラム診断なんですが、回数を重ねていくうちに、私の経験ではだいたいこんな感じだということで、流してしまいがちになるんですが、真ん中の辺りのお答えですね。総合学習の授業中に扱っているものというお答えの中に、今年度から共通意識をもって生徒対応にあたるため、年2回の診断後に学年単位で診断結果を分析したり、より診断結果について共通理解を深めて有効に活用していこうという取り組みをされているところがあるようです。これはいいなと思いましたので、私の学校でも、同じような取り組みを行っていこうと考えております。

もうひとつ、2枚目の方の質問項目です。これは微妙な質問なのですが、日頃指導が難しいと感じる生徒に、ある特定のエゴグラムの特徴や傾向はあるのでしょうか。あるとすれば、それはどのようなタイプでしょうかという質問をしました。事前に私自身の予想としては、恐らく一番最初に出てくる項目がCP、自分で何かをきちんとやる、目的を持ってやる、最後までやるということが弱い生徒は難しいのではないかと、それと最後の項目ACが、高すぎたり低すぎたりする。特に高すぎるとストレス傾向があるということです。そういう生徒も精神的にまいってしまいがちで、難しいのではないかなという予想を立てていました。実際に、CPがローエゴであったり、FCがローエゴというのもあります。これは上から二つ目の項目になります。ということが全般的にはあったのですが、予想以上に共通していたのが、CPが低いのと、ACですね。ACは高すぎると周囲に合わせ過ぎてストレス傾向にあります。低いと自己中心的でわがまま、人の言うことに耳を貸さない傾向が出てくる。やはり学校というのは団体生活とか集団指導という局面が多くなりますので、どうしても個別だと話のわかる生徒でも、全体の中では聞く耳を持たなくなってきた、それで学校の指導に合わないということで問題行動に走ったり、あるいは学校を辞めるというケースもあるのだなと。これは新しい発見でもありました。一番下の、ちょっと長い項目ですが、これは中身に差し支えある場合もあるのですが、私の知っている某男子高校のデータなんです。興味があったので、いろいろと分析してみました。例えば停学している生徒はどうなのか。あるいは、校則違反ですとか、友人関係でトラブルを犯した生徒はどうなのかということピックアップして見てみたら、意外というべきか、先生方にとっては予想通りなのかもしれませんが、一番下の部分、予想外に好ましいエゴグラムですという診断結果が出ました。親切明朗タイプですとか、人格者タイプですとか、優しい大人タイプですとか、そういうタイプで出てきている生徒の割合というのが、かなり平均よりも高かったのです。ただ単に自己評価が甘いということもあるかも知れませんが、やはりこういうセルフチェック的なものに正直に答えたがらない、自分を隠してしまうようなタイプの生徒が、指導が難しい生徒の中に入っている可能性は高いなと。それが今回、自分の中で新しい発見だったと思います。今日のコーチングというテーマの中でいえば、指導の難しいタイプの生徒でもどういう風に指導するのか、どういう風に有効に見ていくのかというのは、ただ単に経験だけでもうまく行かない部分があると思います。そういった面も踏まえて、今日のコーチングを生徒の指導にどう活かすのかということ、私は楽しみにしてきましたので、このあとの講演を心待ちにしております。私の発表は以上で終わらせて頂きます。

講演『成果の上がるコーチング』

～スキルとあり方で影響力を発揮する～ NPO日本スクールコーチ協会 副理事長 木村 純子 氏



初めまして。木村と申します。よろしくお願い致します。今日は90分ほどお時間を頂戴して、お話させて頂きたいと思います。

コーチングと申しまして、最初に片倉先生がお話されましたように、生徒を乗り物に乗せて、どこに行きたいのか聞いて、できるだけ楽しく、効率的・効果的にゴールまでお連れすると。おっしゃる通りなのですが、元になっているのは心理学ですとか、コミュニケーションですね。皆さん多分お聞きになったことがあるかもしれませんが交流分析などの最近の心理学だけでなく、もっと深い伝統的な心理学が素地になっていまして、それを日常の中で使えるコミュニケーションにしていけることがコーチングです。

ですからコーチングというのは、非常に新しいものというよりは、皆さんが普段日常的にやっておいでのお話の中にエッセンスがたくさん入っています。どこが違うかと申しますと、ただ何となくお話をしているのと、相手に与える影響力を意図してお話をしているかどうかの違いです。こういうスキルを使うと相手にどんな影響力があるかを知った上でお話を進めるのが、コーチングを使っているということになるのです。

これまで先生方とお話していて気付いたのは、皆さん日常的に生徒さんたちと関わられる中で、当たり前のように使っておいでなんです。ですから、私がスキルについてお話ししても、これまでの経験では「ああ、それ日常的にやってるよ」「でも、それってそういう意味があったんですね」という反応で、これまでご自分でやってきたのが間違いではなかったと確認なされて、少しエネルギーを受けてお帰りに先生方が少なくありません。ですから、今日私がお話しするのはとくに新しいことではないと思いますが、先生方が使っている手法がこういう意味だったのだと、新しく自覚直して頂いて、そして次からは意識して使うようになって頂けると、先生方の打率が上がるのかなと思っています。

コーチングが今、心理学のひとつで、そしてそれを使ったコミュニケーションですと申し上げましたが、皆さま先生方は教育の専門家です。私の専門分野はコミュニケーションです。教育という非常に大きな分野の中で、コミュニケーションというのはほんの一部だと思えます。先生方が日常なさっている生徒との関わり方とか面談だとか様々なことをすべてを使ってなさっていると思いますが、その中でコミュニケーションというのはほんの一部だと思えます。私は今日ここで貢献できるとしたら、その本当に小さいところの専門性を活かして今までやって参りましたので、私の専門性というのを表現すれば、コミュニケーションというのが本当に使えるようにする知識であることだと思っています。専門的なさまざまな知識があっても、それが使える知識であることが重要なことだと思っています。ただ知っているというだけでなく、それを縦横無尽に使えるということが大事なのです。それから、表現が難しいのですが、ザルの目、編み目が小さいということ。例えば先日わが家のお風呂が壊れました。私には、風呂が壊れたというのは水が張れないということですが、それをあるメーカーに聞いたところ、故障の種類を聞かれました。単なるお風呂が壊れたということではないんです。どこがどんな風に壊れているかを特定させられました。一般の人にはざっくりとしたものであっても、専門家の手にかかれば非常に細分化されて細かく分類されていて、その細かいところの知識に基づいて解決策が講じられる。つまり、普通の人に比べて編み目が細かいわけですね。私は今日コミュニケーションについて、そういう細かい知識を披露します。そのちょっとしたコミュニケーションの専門知識を、先生方が持ち帰って日常の場面で活かして頂ければと思っています。

この先ご参加の先生方でお話頂いたりとか、ワークして頂く時間がありますので、ご協力お願いします。また、この先ご参加の仕方についてのお話ですが、是非積極的に気づきのことや疑問を持ったことを、お隣の方とお話頂くか、あるいは私に教えてください。コーチというのは、こちらから一方的に言うだけではなくて、相手から引き出し、相手の考えていることをもっと新鮮に思えるような結びつきをつくるとか、そのことによってモチベーションが上がるような作業をすることですので、私としては一方的に私が話しているのはダメコーチなんです。皆さんの

お考えを引き出すことができ、そしてご発言頂いて、やっと私の仕事が成り立つわけですので、ご協力頂ければと思います。今日は、知識として持って帰って頂くよりは、むしろ感じて頂きたいと思っています。

人がコミュニケーションをするときに、頭や言葉のレベルのほか、身体とか感覚のレベルでのコミュニケーションも行っています。本当に納得感のある、腑に落ちるコミュニケーションとか学びというのは、頭だけではなくて、やはり腑に落ちるの腑というのはお腹の中のことですね。なんか身体にじっくりくる感じ、ああなるほど~という感じをお届けしたいと思っています。

これは絶対そうだと自分で思っているひとつの信念なのですが、大人も子どもも何かを学んだ、何かが分かったと思うときは、身体が分かったこと、これを体験と言い換えてもいいかもしれませんが、自分の体験があって、それが頭概念とか知識がガチャンとフィットしたとき。あるいはその逆で、もともとそういう概念は本で読むか人に聞かして知っていた。それが、「ああ、それってこういうことだったんだ」と自分の体験がそれに伴って、ガチャンとなること。このように、知識と体験がセットになったとき、はじめて膝を打つような「ああ」というのが訪れるんだと思います。

特にコミュニケーションの場合は、本にいろんなことが書いてあるんです。効果的なコミュニケーションとか、



質問の技術とか、承認の仕方とか、恐らく皆さんいくらでもそういった言説をご覧になったことがあると思うんですが、例えばコーチングの一番の基本である「ちゃんと聞いてもらう」ってどういう感じがするのか。何か質問したときに相手が、「そんなこと聞かれたことはなかったけど、ちょっとそのことについて考えてみたいな」と思って頭に電球がちょっと光ったときの目の動きとか、そういう身体の動きというのは非常に重要ですね。恐らく教室の中で生徒さんがそういう反応を見せるときというのは、先生としてキモをつかんでいるのだと思います。是非とも今日は、お一人お一人に、そういった体験をして頂いて、「コミュニケーションってこういう感じなのかな」という実感をお持ち帰り頂けたらと思います。

今ざっくりとコミュニケーションという言い方をしていますが、教室ではどんな種類のコミュニケーションが行われていると思いますでしょうか。教室で、といっても私は自分が生徒だったときの記憶しかないので、先生方の見方とは違っていることがあるかも知れませんが…。例えば先生が「誰々さん、これについてどう思う？」と聞いて、それについて生徒さんが答えるというコミュニケーションもあります。他にどんなコミュニケーションがあると思われますか？

「先生の言ったことに対して「今のちょっとアレだよな」というように、ちょっと目配せをしたり、私語をしたりというケースがありますね。納得したときとは違う反応があると思います」

それは生徒間でのコミュニケーションですよ。先生が言ったことだけでなく、生徒一人が何か言ったことに対して、生徒間で目配せがあったりということもあります。言葉にならなくても、コミュニケーションはありますよね。先生対生徒、生徒と生徒、あるいは先生と場というような「場」とのコミュニケーションというものもあると思います。

それ以外に、これは今回のテーマとしてお話ししたいのが、生徒自身の中の自分とのコミュニケーション、あるいは先生ご自身の自分とのコミュニケーションというもの。コミュニケーションというのはだいたい他人とのコミュニケーションを指します。例えばグループ教育の中でも、自分の言いたいことをどのように伝えるかということがテーマになってきます。

ただし、人間が行うコミュニケーションには、それだけではありません。自分とのコミュニケーションというものがある。実はこれが非常に大きい意味を持つんです。では自分とのコミュニケーションというと、どんなものをお考えでしょうか？

「発言をするときに、その発言が相手にきちんと理解されるかどうかと言うことを考えながら発言するということではないでしょうか」

おっしゃるとおりです。自分がしゃべっていること、あるいはこれからしゃべろうとしている事に対して、大丈夫かなとか、もっといい言い方がないかなとか、あるいは今の私の状況ですが、私は場から浮いてないかなとか(笑)、意識の矢印がこちらに思いっきり向いているんですね。そういう風になっていると、頭の中は自分のことで一杯になってしまいますので、相手に対する効果的な関わりについて意識が薄くなっていく。今、先生がおっしゃったように、ご自分でどうかと思ったときは習慣として意識を外側に向けて、それによって俯瞰して「ああ、こうした方がいいな」ということを確かめて、それから外に出す。この内側と外側の行ったり来たりを習慣的にやっている。でも人間は不器用なものですから、意識が自分に向いているときには外側には向かないし、逆もまたそうなのです。どちらかしかできない。往々にして、人の話を聞いているようでありつつ、全く聞いていないということが少なくなっていくのです。

自分とのコミュニケーションというのは、とても偉そうなんですね。自分の将来についてとか、そのために今から何をすべきかというレベルのものから、朝起きて今日何を着ていこうとか、母親にこんな事を言われると面倒くさいとか、朝通勤するときに心の中で舌打ちをするようなときも、これすべて自分とのコミュニケーションなんですね。恐らく大人だけではなくて、子どもの頭の中も自分とのコミュニケーションが一杯になっているでしょうね。

こちらでお話させて頂くことになって、中学校高校の現実ってどうなのかと思って、本を読みました。ご存じの先生方は多いと思いますが、雨宮処凛さんの『ともだち刑』という本なのですが、友達だったはずが、あるとき非常に悲惨ないじめに遭うという現実が小説になっているんです。文庫本の中で展開されているのは、中学2年生の女の子の自分とのコミュニケーションの内容なんです。それがダークと書いてあって、これが本当に痛いと思えるんです。確かに外界に顕在している事実があって、その事実をどう受け止めるか。その受け止め次第で、非常に辛い人生を送るのか、あるいはそこそこの人生を送ることになるのかというのが変わってきます。この自分とのコミュニケーションの一番重要な根っこは、恐らく事実と、解釈の違いを区別できているかどうかだと思います。

結局、人間というのは解釈の世界の中に住んでいるのです。人間の脳みそは、意味を求めていて、どんな事柄にも必ず意味づけをしたがる。そして、自分が付与する意味がネガティブであっても、分かった方が安心。意味づけできた方が安心なんです。なぜなら、自分が体験したことがある中から意味づけができれば、それに対する対処法が分かるからです。でも、意味づけができないと、どうしていいか分からないわけです。なので、何でもいから、すぐに意味を見つけに走るわけです。そこで探してくるのが、過去の体験です。将来のことを考えるときも、将来を考えるために活用しているリソースは過去の体験です。ですので、悪い解釈の意味の中から、明るい未来は生まれてきません。未来を構築するリソースとして、悪い解釈を持ち込むのではなく、特にネガティブに考えがちな場合は、いかに切り離すかが明るい未来の構築には大事なのです。

コーチとして人と関わる時に、クオリティの高いモチベーションを持たせるには、相手の言った言葉を自分の体験に根ざして解釈するのではなくて、相手がどんな事実について語ろうとしているのかを知ろうとします。それから、相手のその事実から受けた、どんな相手の体験だったのか、ということ聞き取るようにしています。相手の内的体験をちゃんと聞くことが、相手が言わんとしていることを理解することにつながる。それを踏まえて、そこにどんな解釈があるのか、その解釈を個人の言葉に転換できるとしたら、どのような方向があるのかを一緒に考えていくことによって、その人が必要以上にネガティブになるようなことを変えることができるのです。そういった、深く内的体験に耳を傾けるということをしなくて、こうじゃないの、ああじゃないの、それってこういう意味づけができるんじゃないの、という風に関わったとしても、本人にとっては心に刺さらないですね。単に「ああ分かってもらえてないな」ということでコーチにはならないのです。相手が語っている言葉になってないもの、もちろん言葉は聞きますが、言葉になってないところにあるものを聞き取り、そして自分の勝手な解釈を付与するのではなくて、相手が本当にどんな内的体験について語っているのかということと共有して、そしてそれを土台にして、さらに相手の気づきを促していくって言うのがコーチングなんです。

◎コーチングスキルとは…

①ラポール形成 ②傾聴 ③承認 ④質問 ⑤フィードバック ⑥提案 ⑦リクエスト

以上7つのスキルを応用した実践トークが行われました。

(先生方が実際に3人グループを作り、3分間ずつそれぞれの役に徹するといった内容)



実践トーク終了後には、先生方からの質問も出ていました。

「傾聴の部分なんですけど、相手が気持ちよくしゃべっているときに、いろんな疑問なり異論が湧いてきます。その疑問が質問という形で相手に投げかけられるのは、やはり傾聴の段階であるより、後の質問の段階なのではないでしょうか。」

ずーっと傾聴しているというのは、あまりあり得ないことで、傾聴というのは基本の姿勢だとお考えください。相手の話を聞くときの基本姿勢です。傾聴していれば、もっと聞きたいという思いが出てきます。その時に質問するんですが、その質問が自分が知りたいための質問か、相手をもっと理解するための質問なのか、それをジャッジする必要があります。自分が知りたいための質問は、相手の話を遮ることになります。もっと相手を深く理解するためだったり、相手がちょっと壁にぶつかってるなと言うときに方向転換させたり視点を増やすという意味での質問であれば、そのままぶつけてしまってもいいと思います。



「相手のための質問というのがキーワードだと思うのですが、これはどのように探していくのがコツなんでしょうか？」

スキルからいえば、視点を変えたり視野を広げられる質問というのが相手のための質問になります。例えばのやり方ですが、私は今こっちから先生を見ていますが、反対側から見れば、また全然違った景色になります。だから立場を変えて見るということでしょう。「アナタがいま言っていることをお母さんから見たらどうなるだろう」あるいは「同級生の誰ちゃんから見るとどうなるのか」。または「今アナタがそう言ったことで、先生はどう感じていると思う？」とか、立場を入れ替えるというのもひとつの手です。あるいは時間を行ったり来たりしてみる。「今のアナタのことを5年前のアナタが見たらどう見えるだろう？」「10年後の自分が見たらどうだろう？」という風に、時間軸を行ったり来たりさせる方法もあります。ほんの一例にすぎませんが、ようは質問するというのは相手の焦点を生み出すことなんですね。先ほど靴の話をしたら、皆さん靴をご覧になりました。同じように質問することで、そこに相手の焦点を持って行くことができます。こっちばかり見てるなと思ったら、別のところに視点を移してあげるような質問をする。あとは皆さんのクリエイティビティによりますね。

あとはもう本当にあり方でしょうね。どれほど相手に興味を持って、どれほど相手の内的体験を尊重できるかどうか。自分が良かれと思うことをすることで、相手の自発的な考える力に貢献できるかを考えているかどうかですね。これはでも、大人に対して言うことで、生徒さんと向き合うときに、どこまで聞くのか、どこから指導するのかというのはとても難しいところだと思いますが、その辺りは先生の方がよくご存知かと思えます。

それでは少し時間がおしてしまいましたが、これで私のお話は終わらせて頂きます。有り難うございました。

第2部「懇親会」

－司会－

木村先生、本当に有り難うございました。今日はこの後、マンツーマンで木村先生とお話しされたり、またいろんな学校の先生と交友を深めて頂く時間となりました。貴重なお時間でございますので、さっき3分というのは非常に長く感じましたけれども、できるだけ多くの方としゃべってください。色んな他の学校の先生とコミュニケーションを深めて、得たものを学校に持ち帰って、職場の様々な先生にお伝え頂ければと思います。

それでは第2部。石井公一が司会を任されましたので、よろしくお祈いします。

ハリウッドビューティ専門学校 of 素晴らしい会場を貸して頂きまして、どうも有り難うございます。立正高等学校からも数年前、1～2名ほどお世話になっております。

さて、開会のお言葉を、KA教育専務取締役菊地マリ子様から頂きたいと思ひます。よろしくお祈い致します。

開会挨拶：菊地マリ子 (KA教育専務取締役)



本日はお忙しい中、お集まり頂きまして本当に有り難うございます。また日頃より、KA教育ならびに3D教育研究会が大変お世話になっております。重ねて御礼申し上げます。有り難うございます。これまで運営に携わって頂きました役員の先生方にも御礼申し上げます。有り難うございます。

また素晴らしい会場ということで、景色もすばらしく、本当に気持ちよく会場を使わせて頂きました。理事長先生、有り難うございます。事務連絡などで大変な思いをさせていただきました橋田先生、川島先生、有り難うございました。最高の会場で最高のご講演を伺うことができました。講師の木村純子先生にも御礼申し上げます。有り難うございました。

木村先生には最後までおつきあいして頂きますので、名刺交換して頂きながら、情報交換をさらに深めて頂きたいと思ひます。

今日は本当に有り難うございました。今後よろしくお祈いします。

－司会－

大森学園高等学校の安達毅教頭先生に乾杯のご発声を頂きます。



乾杯：安達 毅先生 (大森学園高等学校 教頭)

コーチングもそうですが、KA教育で進めているエゴグラムも、個別に生徒ときちとやっていくというのがなければダメだなと。都立高校の先生はきっと1名もいらっやらないと思ひますので... (笑)。いま都立は凄く頑張っていて、進路教育に予備校がきてチェックしているそうです。そういう都立高校も、共に頑張っていかなければならない。ぜひ個別に生徒に相対して、伸ばしていかなければ行けないと思ひます。

ここに集いし皆さんの今後ますますの発展を祈念して、乾杯したいと思ひます。乾杯！

懇親会





記念撮影

参加者全員での記念撮影



出来る・大丈夫・大成功

3D教育研究会

2011.7.02 第13回 3D教育研究会 in ハリウッド大学院大学

株式会社K A教育

〒173-0012

東京都板橋区大和町 12-12

03-6784-7675