

NANYO BLUE

WE ARE STRIVING FOR TRUTH .ENLIGHTENING HUMANITY, NANYO

■模試を活用して最短距離を行こう

考査後に実施された学習時間調査の結果、1日の学習時間は学年平均2.8h、3h以上の人数は145名でした。2年時と比べて約2倍、いよいよ受験モードに入ったといえるでしょう。去年の10倍以上勉強しているという人もいますが、それだけで安心してはいけません。優先順位を見極めて有効な学習をしなければ、学力に偏りが生じて思わぬ不利な状況を招きかねません。

やる気スイッチが入って、多数の講習に申し込んだり、机に問題集を積み上げたりしていませんか。たとえば、数学で受験する人はやる気に満ちてチャートの例題をはじめから解くといった勉強をしがちですが、それでは時間がかかりすぎて他の教科に手が回らなくなります。そもそもすべての範囲を完璧にしようなどと考えることに無理があるのです。センター試験まで約200日。一つの教科にかけることができる時間を意識することが必要です。

あまり時間がなく全部ができないとわかったら、できていない項目から順番に、ピンポイントで学習するしかありません。しかもどの教科も並行して進めていく必要があります。そのためにはやはり模試を完璧に復習することで補強のポイントを洗い出していく方法が最善でしょう。

しかしこれからは最大限努力していても偏差値が下がることがあります。これは文理複数の受験型に細分されることや浪人生の参加といった受験集団の枠組みの変化が主な原因であり、必ずしも学習の遅れを意味するものではありませんから、自信をなくさないようにして欲しいと思います。夏までの模試は判定などはあまり気にとめず、学習すべき内容を診断する目的で受験し、受験校決定の主な資料になる10月記述に照準を合わせ、それまでに全教科一通りの学習を終えられるように計画しましょう。

■合格可能性と模試の判定について

受験の可否は模擬テストの偏差値通りにはなりません。神戸大学経済学部の入試結果を例にして説明すると、どの偏差値帯にも合格者と不合格者がいることがわかります。一般に偏差値が高いほど合格者の割合は大きくなりますから、これを基にABCの線引きが行われます。合格者と不合格者の数が同じになる、つまり合格可能性50%がボーダーラインと言われ、Cゾーンの中央値になります。この表においては62あたりでしょうか。B判定値は66ですが、それより上でも不合格はあり、Dゾーンからの合格もあることがわかります。注目すべき点は、この調査集団においてCとDを合わせた合格者数は約75%あり、10月段階ではたとえA、B判定でなくとも十分な可能性があることがわかります。

神戸大経済<前>合格率と

第2回ベネッセ・駿台記述偏差値

年度	2015				
実質倍率	2.3				
偏差値	合格率	合	不	判定	合
74	75			A	4
73					
72		2	1		
71		2			
70		2	1		
69	63	3		B	22
68		5	3		
67		7	4		
66		5	5		
65		9	5		
64	52	13	5	C	63
63		7	1		
62		11	11		
61		11	14		
60		4	11		
59	41	8	10	D	16
58		6	12		
57		3	6		
56		5	2		
55		2	4		
54	4		5	E	1
53		1	5		
52			8		
51			3		
50			2		

ベネッセ2015年度入試結果分析会資料より



紅菊の話

石丸雅敏

父が家を買ったのは私が高校2年生のときでした。スピード感を持った行動をモットーとする父が一目で決断を下したというその家は、家族の予想に反して1階部分が店舗の住宅でした。

コンクリートの壁を煉瓦風のクロスで内装すると、父の友人たちが中古の厨房や冷蔵庫や椅子やらを次々と運び込んで、即席ながらそこそこの感じの店ができました。主婦からいきなり店長に抜擢された母がそのお好み焼き店を紅菊「べにぎく」と名付けました。

店が出来上がると、父の知り合いの紹介で、カズさんという人が紅菊のプロデュースのために現れました。30歳代前半ぐらいの控えめな感じの男性で、それでも大阪で複数の鉄板焼き店を経営する社長さんらしいです。普通なら、社員研修をみっちりやっただけから開店するのですが、時間の都合でとりあえず開店し、しばらくカズさんがお手本を見せてくれることになりました。

近くにお好み焼き店がないからか、紅菊はとても繁盛しました。カウンター8席の店でもカズさんと母は連日大忙しだったのです。カズさんが割烹着で厨房に立ち、テコをかんかん響かせると、客はお好み焼きだけでなく、エビや貝柱などの高額メニューを次々注文しました。なかでも松阪牛ステーキは紅菊には似つかわしくなく高価でしたが、不思議と売れ残ることはありませんでした。それでも仕入れ値の高さに母の腰が引けると、「余るぐらい仕入れて、絶対に切らさないようにしてください。」とカズさんは言うのでした。

母が仕事を覚えるとカズさんは3日に1回、週に1回、月に1回、とうとう来なくなりました。駅前にあるわけでもないのに店の繁盛は続き、アルバイトを雇わなければならないほどでした。しかし母はそれほど社交的でもなく、野心もない人なので早々と疲れが見えはじめました。母の理想ははじめからぼちぼちの店だったのです。

まず、小麦粉をふるいにかけ、山芋を1/2本すり下ろし、水を入れてダマがなくなるまでかき混ぜ生地を作ります。次に、大きなキャベツを丸1個5mm角になるまで包丁で裁断します。焼きそばに入れる野菜

をカットし、魚介を解凍……。お好み焼き店の仕込みは決して楽ではありません。

カズさんからこれ以上増やしても減らしてもいけないといわれていたにもかかわらず、あるとき母は山芋を1/4にしてみました。しかし、味は変わらず、誰にもわかりませんでした。これをきっかけに母の経営改革が始まりました。多くの材料はカズさんの店と同じ高級品で、主婦には面倒な物ばかりだったからです。小麦粉はキメが細かく、ふるいにかけないとダマができてしまいます。肉類は香りも味も最高ですがすぐに変色してしまい買い置きできません。特製ソースは保存料が入っていないので傷みやすく、毎日閉店後に廃棄して容器とハケをすべて洗浄しなければなりません。母はそれらの気難しい材料を一つまた一つとスーパーの品物に変えていったのです。

お好み焼きというものはあれだけソースをぬるわけなので、材料の質を少々落としたところで食べられないほどまずくはなりません。母の改革は確かに合理的とも思いましたが、その平凡になり果てた味は見限られ、お金を使う客はたちまち離れていきました。もちろんあのステーキは全く売れなくなり、メニューカードは外されました。このとき、紅菊はもう戻れなくなっていたのです。

確かに山芋の量を減らしてもわずかな違いしかないでしょう。母はわずかだからかまわないと考える人で、カズさんはわずかでもおいしくしようと考える人でした。彼は並の感性なら気づかないようなわずかな違いを集積し非凡な味を作り上げるプロの料理人でした。その腕で、客を楽しませ、何十人もの従業員の生活を支えていたのです。

カズさんが焼くお好み焼きは香り高く、何枚でも食べられるほどふわふわでした。その味に納得すると客は店を信頼し、高級なステーキも注文する。そして売り上げが跳ね上がるというシナリオは母には少し難しすぎたようです。

しかし紅菊は、空いている店が何より好きなお客さんたちの絶大な支持により29年間その平凡な味を貫きました。そして現在は倉庫として活躍しています。