

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2012年8月20日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒732-0811 広島市南区段原2-15-5 <http://www.chuoh-kyouiku.co.jp/>



中土井鉄信の「地域一番の繁盛塾になるための最強法則」 vol.6

< 9月～冬期講習までの業務計画を吟味しよう! >

夏期講習も終盤に突入しましたが、一般生（講習生）の継続状況はいかがでしょうか。継続率が、自塾のコミュニケーションと授業のレベルを測る指標です。是非、この夏の結果から徹底的に総括を行なって下さい。

さて、今回は「業務計画」について考えます。前回は「小学生の集客方法」についてお伝えしましたが、集客ノウハウが分かっている、それが実行できなければ意味はありません。そのために重要なのが業務計画の吟味です。9月から冬期講習までどのように塾を走らせるのか。それを8月中にしっかりと考えてみて下さい。

最初に「計画を作る」ということの意味をあらためて考えてみましょう。計画は予定ではありません。計画は「約束」です。

塾長と社員の約束、教室長とスタッフの約束、同僚と同僚の約束、会社と顧客の約束、自分への約束です。このことを職員・スタッフ間で共通認識を持つように働きかけ、そして徹底して下さい。

それでは、2学期の業務計画に盛り込んでいただきたい内容を、優先順位の高い順にご紹介します。

1. 9月～12月のイベントを確定させる

既にこの部分は、きっと確定していると思いますが、これは直接集客に影響する部分ですので、もし、まだ確定していなければ、大急ぎで確定して下さい。9月以降、どんなイベントが出来るのか、以下に例を上げます。

- 受験生には、入試突破の日曜特訓や土曜特訓
- 資格試験では、英検特訓や漢検特訓
- 資格試験の関連した無料イベント
(英単語リーグ戦・漢字道場など)
- 入試説明会(合同保護者会)
- クリスマス会・秋のハイキングなど
- 常態化したイベント
(定期テスト対策「理社プリントマラソン」、
読書感想文発表会、講習前の理科実験教室など)

2. 冬期講習の企画を立ち上げる

夏期講習の総括が終了したら、冬期講習の企画を考えて下

さい。少なくとも、10月の初旬には、企画を終了させ、実行に移して下さい。

講習の集客目標、講習の設計、チラシ計画、パンフ、案内の作成、配布時期、面談計画など、夏期講習、今年の冬期講習の反省を踏まえ、冬期講習までの一連の流れをしっかりと決めて下さい。早い取り組みが、成功の第一歩です。

3. 細部の業務内容や分担を詰める

スタッフが複数いる塾・教室では、業務の責任を誰が持つのか、明確にして下さい。そして、報告責任を必ず担当者は持つように指導して下さい。

また、実施するにあたって、業務計画の進行具合のチェックがどうしても必要となります。以下にその留意点を挙げておきます。

□業務の全体的な責任者を明確化する。

全体の業務計画が計画通りに進行しているかをチェックする職員・会議を明確にして、定期的に進行状態を知ることが重要です。組織規模が小さい場合は、毎日チェックをして下さい。

□各業務の担当者が、計画の進行をチェックし、上司に定期的に報告する。

□計画の修正を発案できる場を作る。

全体業務の責任者が発案してもよいし、業務担当が発案してもよいのですが、そういう場が必要です。当初の計画が100%そのまま進行することのほうが少ないはずですが。

基本的には、2重3重のチェックが必要になりますが、期限までに何回のチェックを通過して、業務が進行していくのか、その回数を決めてもいいでしょう。業務計画の徹底度によって、実績が変わるのは間違いありません。

塾長が、業務計画に関心を持っていないと、職員・スタッフは動きません。計画は誰でも作れますが、実行することが出来るのは、非常に少数です。その少数の中に入れば、勝ち組の中に入る可能性が増します。お忙しいと思いますが、是非、8月中旬に9月以降の業務計画を作成して下さい!

夏期講習も終盤戦です。ラストスパートをかけると同時に、2学期以降の展開を考えてください。ややもすると、夏期講習が終了した途端、「ふう〜」と一息ついてしまい、次の一手が遅れる傾向があります。最多忙期を過ぎ、一息つきたい気持ちは重々理解できますが、その間にライバル他塾は一步先を行っているかもしれません。塾に限ったことではないのですが、ビジネスは「日々戦場」と覚悟してください。

9月以降に取り組まなければならないのは「退塾防止」です。小中学生の退塾が2学期に多いというのは実感としてお持ちだと思えます。(後述しますが、高校生は1学期に退塾が集中します)

4月に入塾した生徒は、さすがに特別な理由を覗いて2〜3ヶ月で退塾することは少ないものです。ところが、半年を過ぎても通塾効果が実感できないと退塾を考え始めます。それが秋です。また、顧客離れの大きな理由である「飽きる」が発生しやすいのも秋です。前者は商品力の問題であり、後者はマーケティングの問題です。生徒・保護者を飽きさせないための変化(例えばイベント)を実行することをおススメします。こうしたイベントを考える時、真面目な経営者は「学習関連のイベントでなければならない」と思ってしまいます。しかし、コアである授業に真面目に取り組んでいるのであれば、周辺部分に位置するイベントはenjoyをテーマとしても構いません。その方がギャップを生み出し、塾全体を魅力的にする効果を生じます。ただ、1つだけ注意することがあります。今、「真面目な」と表現しましたが、「真面目」と「本気」は違うということです。楽しむためのイベントならば、生徒たちを楽しませるために本気で取り組むことです。

某塾が敷地内で「夏祭り」を企画しました。オリジナルのうたわを作成するコーナーがあったり、綿菓子を作ったりするコーナーを設けた楽しいイベントです。

塾生が大いに楽しめるイベントです。アドバイスを求められた私が提案したことは…「塾長はじめスタッフ全員、浴衣姿でお迎えしましょう。そして、生徒たちにも浴衣を奨励して、浴衣姿で参加した生徒には特典をつける(例えば、写真を撮ってパネルをプレゼントする)のはどうでしょう」という案です。つまり、せっかくのイベントですから、より生徒が盛り上がり、より生徒が楽しめるように「トコトンこだわらしましょう」ということです。形式主義・前例主義に陥ったイベントほどつまらないものはありません。「どうすれば生徒が喜んでくれるか、楽しんでくれるか」を本気で考え、そのことをスタッフ全員が本気で楽しめることが重要です。前回のメール・セミナーでお話した「ここまでやってくれるのか」と感動させるためには、生半可な取り組みでは無理です。

言わば、真面目を突き抜けた本気の取り組みが必要です。人

は「真面目」には感心しますが感動はしません。人を感動させるのは「人の本気」です。

冒頭、高校生の退塾は「1学期に集中する」と言いました。ほとんどが1年生です。理由も決まっています。

先日、某塾の塾長から話がありました。「1学期の退塾は高校1年生が数名ありましたが、それは仕方がない理由なので、実質0と同じです」

私は、この論理が理解できません。「不可抗力の退塾は売上が減少しない」のならわかりますが、ひとり退塾すれば確実に年間で数十万円の売上が減少します。

聞いてみると、退塾理由は予想通りでした。部活が忙しくて、塾に通う時間がない…コレです。1学期に退塾する生徒の大半が部活を理由にします。

塾長は言います。「いやあ、あの高校は部活に熱心で、運動部の生徒は帰宅が8時近くになる。とても、当塾の最終コマにも間に合わないのですよ」

さて、教育者として考えてください。運動部に参加した生徒は勉強しなくてもいいのでしょうか。もちろん、塾に通う必要はありません。その分、自宅でしっかりと学習時間を確保できているのであれば。しかし大抵の場合、部活を理由に退塾した生徒は自宅学習も疎かになっているものです。それを教育者として見逃してはいけません。

さて、塾経営者として考えてください。「部活が忙しくて」は本当に不可抗力でしょうか。それを理由とする顧客流出をやすやすと見逃していいのでしょうか。例えば高1の生徒が3人退塾すると年間で100万円前後の損失が発生します。そのほとんどが利益損失のはずです。それを「仕方がない」と片付けるのは経営者ではありません。

対処方法は簡単です。部活をする高校生が通塾できる時間帯(例えば午後9時〜)に「最初から」コマを設けておくことです。この「最初から」が重要です。「部活で帰宅が遅くなって通えない」という申し出があってから対応したのでは手遅れです。退塾を決定した生徒の意思を覆すのは至難です。それよりも、最初から「部活を理由とする退塾思考」を潰しておくのです。確かに、「あなた」の帰宅も遅くなります。しかし、その覚悟がなければ、高校部を充実させ、経営の柱とすることはできません。来春に向けて是非、検討してください。

「退塾撲滅」は塾経営のメイン・テーマです。「穴の空いたバケツに水は溜まらない」の例えがある通りです。本気で取り組んでくださいね。

予備校と個別指導、そして通信講座、高認、療育などを独自のノウハウで展開する『四谷学院』は、「55段階個別指導」で有名ですが、個別指導として30年以上の実績があり、「どんな学力レベルでも楽しみながら本当の学力がつく」指導を目指しています。

■フレキシブルな対応力

『四谷学院』の個別指導では、講師一人に対して生徒一人の「一対一」もしくは「一対二」の指導から自由に選択できる。曜日や時間帯、科目についても自由であり、回数も増やしたり減らしたりが簡単にできます。家の用事や部活などにより都合の悪い日は授業の振替が可能となっており、一か月からの体験入塾もできるようになっています。

採用段階で「50項目もの厳しい審査」をクリアした講師が、プロとスタンダードに分かれて、生徒の目的や保護者の要望に合わせて生徒指導を担当しており、万一相性が悪い場合には変更も可能です。

生徒一人ひとりに対応する「ケース別カリキュラム」は、目標や学習状況、習い事や部活などとの両立を考慮して個別に作成されます。

これらは、幅広い学力の生徒を大学受験指導で、東大をはじめとした難関大学に現役合格させてきたノウハウを基に作られているのです。

■学力アップの秘訣は『加点方式』

「楽しく勉強」しながら「着実に学力アップ」するため、『四谷学院』では、「達成感のある学習方法」を実践し、生徒とともに「明確な目標設定」を行い、つねに「ほめて伸ばす精神的ケア」をすることで、考えるチカラを育てて学力アップを図ります。

これは「誰でも才能を持っている」という考え方に基

づいており、生徒一人ひとりの潜在能力を引き出し、自分で考えて解く能力を鍛えて、目標達成する可能性を高めるのです。この過程で、無理に負荷をかけて生徒のやる気を削いだり、解き方や答えを教え込んだりするのではなく、生徒本人のつまづきの原因となっているものを一つひとつ解消して不安を減らして自信を高めることで、本人がわかる喜びやできたという達成感を味わうことを最優先にしています。

ほめて伸ばす「加点方式」なので、勉強が辛いものではなく楽しいものになり、勉強が好きになる生徒が増える、それがまた良い意味の相乗効果を高めていくのです。

脇役の研究 第五回 「リノ・ヴァンチュラ」



フランスの渋い俳優といえば、ジャン・ギャバンとともに思い浮かぶのがリノ・ヴァンチュラです。今回は、すでに 30 代から渋かった彼の名わき役ぶりについて検証してみます。日本では、彼の渋さに憧れる中年男性のみならず、若い世代の女性までもが、日本人男性には無い渋さを求めてリノ・ヴァンチュラの映画を好きになるという現象があります。彼の存在感ある魅力について検証してみたいと思います。

■イタリアからフランスへ

1919 年 7 月にイタリアのパルマに生まれた彼の本名は「Angiolino Ventura」。幼少時に家族でフランスに移住し、18 歳で学業を辞めた彼は、様々な仕事で生計を立てつつ、レスリングに取り組み、1950 年には当時のヨーロッパチャンピオンにもなりますが、怪我のため選手としてのキャリアを断念します。もしかしたら、オリンピックに出ていたかもしれません。

そんな失意の中にある時、たまたま次回作でギャング役を探していた監督のジャック・ベッケルに見いだされ、1954 年にジャン・ギャバン主演の『現金(げんなま)に手を出すな』で映画デビューを果たしてしまいます。

■『死刑台のエレベーター』と『冒険者たち』

特に彼を日本で有名にした作品は、1958 年の『死刑台のエレベーター』と 1967 年の『冒険者たち』でしょう。

『死刑台のエレベーター』は、仏ヌーベルバーグの旗手、ルイ・マル監督(当時 25 歳)の作品で、マイルス・デイビスの即興演奏によるテーマ曲でも有名になった映画で、主役はモーリス・ルネとジャンヌ・モローという美男美女。リノ・ヴァンチュラは、巧みなトリックで社長を殺害した犯人を追いつめる刑事役ですが、当時 37 歳だったそうです。ギャング役から刑事役まで違和感無く演じられた演技派だったわけです。

ロベール・アンリコ監督の『冒険者たち』は、仏のイ

ケメン俳優アラン・ドロンとジョアンナ・シムカスとの共演で、それぞれの夢を叶えるため、三人で海底に眠る財宝探しの冒険に出かける話です。結局、三人の微妙な三角関係は、財宝を狙う一味のために無残にも破壊され、最後にリノ・ヴァンチュラだけが生き残るわけですが、この映画は 1988 年に公開されたリュック・ベッソン監督の傑作『グラン・ブルー』に大きな影響を与えたとされています。

■『紅の豚』

日本のテレビで放映される時、リノ・ヴァンチュラの吹き替えは、ほとんどが森山周一郎が担当しました。森山といえば、テリー・サバラスのはまり役『刑事コジャック』が有名ですが、もう一つ映画『紅の豚』の主人公(主豚公?)マルコ・パゴットの声でも知られており、マルゴとリノがダブって見えてしまうこともあります。

映画でテレビを観ることに馴らされてしまった私たちは、いつしか声優のイメージで外国人俳優の声を認識してしまっているようです。実際のリノの声は、雰囲気以上に渋いと言われています。

■社会貢献

1942 年に結婚し、息子一人と娘三人をもうけましたが、次女のリンダは知的障害を持っており、彼は 1966 年に同じような子供を持つ人々を支援するための団体として『Perce-Neige』を設立しました。

1982 年の『レ・ミゼラブル』をはじめ 1908 年代にもいくつかの作品に出演しましたが、体調を崩し、1987 年 10 月、心臓発作(心臓麻痺?)で亡くなりました。享年 68 歳・・・これから本物の渋い役を演ずる時代のはずでしたが。