

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2014年4月21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.26 <個人密着で価値を創造する>

春期講習の一般生の集客は成功したでしょうか。新中学1年生の集客が例年と比べてちょっとおかしかったという声をちらほら聞きますが、全体的に言えば、二極化が進んだようです。勢いがあり、しっかりとした策を打った塾は、昨年の集客数以上に集客し、策が打てなかった塾は、競合関係の中で、例年通りの集客数のポジションだったようです。つまり、競合塾が、どう出たかで結果が決まったということです。

集客の総括としては、例年並みであれば、今年はいくぶん張ったと言えるのではないのでしょうか。逆に、前年割れだったのであれば、4月以降の集客に力を注ぐことです。この4月の遅れを挽回する最大のチャンスは、なんとといっても夏期講習の集客です。

そこで、今回は夏期講習の設計のヒントになることについて考えてみたいと思います。夏期講習で挽回するためには、早めの準備が必須です。早めの準備で夏期講習を成功に導いてほしいと思います。

それでは、概況から。4月から消費税が8%になりました。消費マインドを大きく冷え込ませた消費税のアップは、ここからじわじわと大きな波になって学習塾に襲ってくる可能性があります。ちなみに、横浜高島屋は4月の1週間で売上が昨対比20%以上の減だそうです。

学習塾の受講者は、昨年の3月から今年の1月まで前年割れを起こしていましたが（特定サービス実態調査より）。この推移から判断すると、2月も前年割れを起こしていると予想できますから、2013年は、3月から1年間、すべての月で前年割れを起こしていたということになります。この傾向は、2014年には、消費税アップという大きな変化によって、さらに強くなる可能性があるのです。

従来の学習塾には、大きく分けて二つの機能がありまし

た。予防としての機能と治療としての機能です。まず、予防としての機能に期待して勉強がわからなくなる前に塾を考えようとしていた客層が、大幅に減って、治療としての機能に期待するようになります。「勉強に困ってから塾に行っても何とかなる!」という方針に転換します。そのような顧客の方針転換を集団指導の塾は、どうしてもこの夏にもう一度ひっくり返さなくてはなりません。予防としての機能を全面的に打ち出して、集客をしなければなりません。さもないと、2学期以降、治療としての機能を期待した生徒や保護者が個別指導に流れていくことは必定だからです。

ただ、個別指導の塾も油断は大敵です。集団指導に比べて個別指導は、高額な月謝になっているからです。消費者は、金額をかけた分以上の価値を求めます。特に学習塾では、サクセスストーリーを生徒も保護者も求めます。どのくらい成績アップをなしえるのか、ここに学習塾の価値を求めて、生徒や保護者はやってきます。

公立高校の復権がほぼ確定的になったことで、しっかりと内申対策（学校の定期テスト対策）をとって、学校成績をとらせていく塾に期待がかかるということです。集団指導の塾も個別指導の塾もここが重要なポイントです。

このような状況の中、「ベネッセ」、「Z会」といった通信教育、タブレットを使った「スマイルゼミ」、「公文式教室」、「学研教室」などが非常に数多くのTVCMを流し、大掛かりにDMを送って、学習塾から生徒を奪おうと必死になっています。学習塾にとって通信教育や新規参入組の「スマイルゼミ」、はたまた「公文式教室」や「学研教室」が非常に手強い競合相手になっていることは間違いないと思います。よって、学習塾は従来の月謝・講習費で生徒を集めるということに疑問を持った方が良いかもしれません。入り口戦略の大幅な変更を考えた方が、よいかもしれないということです。

ちなみに月謝を見てみると、小学生は、「公文式教室」では2科目で12,960円(税込)。「学研教室」では、8,230円(税込)。これが通信教育になると、進研ゼミで小学5年生が、タブレットタッチというものを使っても、紙ベースのものを受講しても、料金は同額で、4科目で5,632円(税込)。中学1・2年生は、5科目で6,336円(税込)。そして、タブレットを使った「スマイルゼミ」は、小学生で6,980円(税込)、中学生で7,980円(税込)と非常に安価になっています。この低価格であれば、消費税が5%でも8%でも、それほど大きく影響されないであろうと思います。ライバルは、皆さんの塾の非常に身近なところに潜んでいるのかもしれない。

それでは、入り口戦略として夏期講習の設計のヒントを考えていきたいと思います。

既にお伝えしてきたように、消費税のアップによって今年は、マーケットの動きが非常に遅くなっていく可能性があります。また、新しいライバルが低価格で参入し、私たち学習塾から生徒を奪っていかうとしている状況の中で、重要な戦略は、**価格の提供ではなく、価値の提供**です。価値の提供とは、今までの「地域密着」ではなく「個人密着」の仕組みをどう作るかということです。通信教育にもタブレット型の教育にもない、学習塾ならではの大きなポイントが対面を通じた「個人密着」です。深く個人に入り込むことで自塾のロイヤリティを上げていくこと、そのために何が夏期講習ではできるか、考えていきたいと思います。

さて、集団指導の塾では、個人密着を表現することは、なかなか難しいものです。この個人密着は、個別指導でこそ、実現可能なものだからです。しかし、集団指導の塾で個人密着を夏期講習に生かすとすればどうすればよいのか、考えていきましょう。

集団指導でこの「個人密着」を確立するためには夏期講習で数多くのメニューを用意し、その一つ一つを組み合わせ、個人にあった「商品＝コースや講座」を提案していくことです。今までの学年ごとの一律のコースではなく、パターンオーダーメイドのようなコースを作っていくことが、重要なポイントです。

例えば、夏期講習の日程をターム制にして、各タームに色を持たせ、個人密着を実現する方法です。講習日程を5タームに設定し、タームごとに特色を持たせる提案です。

- ・第1ターム：7月21日～7月26日(5日間)  
**弱点単元克服ターム** 対象：小学高学年・中学生  
このタームは、部活動等が大変なので、選択講座制にして、5教科の苦手単元を各自で選択してもらおう＝ここが個人密着のターム。
- ・第2ターム：7月28日～8月2日(5日間)  
**基礎学習充実ターム** 対象：小学生・中学生  
このタームは、各学年共通のコースを行う＝売上の基本ターム。
- ・第3ターム：8月4日～8月9日(5日間)  
**基礎学習完成ターム** 対象：中学生  
このタームは、中学生の各学年を2グレードのコースで行う。基本学習グレードと応用学習グレード＝学力による密着ターム。
- ・第4ターム：8月18日～8月23日(5日間)  
**予習充実ターム** 対象：小学生・中学生  
このタームは、各学年共通で9月以降の予習を行うコース＝売上の基本ターム。
- ・第5ターム：8月25日～8月30日(5日間)  
**前期期末対策ターム** 対象：中学生  
このタームから中学校授業がスタートするのであれば、授業時間帯を夕方以降にして、テスト対策を行う。

どのタームでも一般生(講習生)を集めるために大きな特典(たとえば、無料にする)を付けるか、タームごとに選択させて、受講料を少額に見せるようにするかです。個人密着という価値を表現することと間口を大きくするような夏期講習の設計をぜひ、考えてみてください。

#### 【あとがき】

新年度を迎えたと思ったところで、もう夏期講習を考える時期になりました。百貨店やスーパーなどでは、連休明けから今年の夏のセールスを始めることでしょう。学習塾は教育サービス業です。生徒保護者が夏の直前になって不安にならないよう早め早めの告知と醸成が必要なのです。

<http://www.management-brain.com/2013/>

電話 045-651-6922 (10:00～19:00)

e-mail: mailadm@management-brain.co.jp



前回、学校基本法の改正によって、1999年より多くの都道府県に公立中高一貫校が設立されるようになり、中学校は近くの「決められた」学校に進学するという選択肢以外に、公立中高一貫校を受検するという選択が可能となったことをお話ししました。公立中高一貫校をはじめとする中高6年間一貫教育にはどのような意義そして魅力があるのかということ、今回はお話ししたいと思います。

「中高6年間一貫校」という言葉から多くの方は、先取りカリキュラムの実践から大学合格実績を伸ばしている学校だということ、まず想像するのではないのでしょうか。確かに、2014年の大学入試でも、東大、京大などの超難関国立大学の学校別合格者数ランキングで上位を占める学校は中高一貫教育を実践する学校が圧倒的に多かったわけです。

しかしながら、大学に合格する学力を付けるということは中高一貫校の目指す教育の第一義ではありません。学力を付けるということはとても大事なことです。中高を通じて、どうやって自己実現の道を模索するか、その方策を考えることのほうが大事です。大きな課題としてあります。そのために、多くの一貫校は人間力の育成に時間をかけているわけです。ただ、自己実現を果たすための方法の一つが、目指す大学に合格することでもあり、そのために受験指導、進学指導に力を入れているという面はあるでしょう。ただし、大学に合格させることが先にあるわけではありません。

多くの学校が人間力の形成と学力の育成を「両輪」「両翼」として位置づけているのはそのためなのです。ですから、中高時代に「自分とは何か」「自分に適しているものは何か」「自分はどのようなことで社会のために、国のために貢献できるか」ということを考えることはとても大事になってきます。中高の6年間は、じっくりと時間をかけて自分を見つめ、自分の可能性はどこにどのような形であるのかを思索し、模索する期間と言えるでしょう。その大事な期間に、高校受験に時間を奪われることなく没頭できるのが一貫教育の最大のメリットなのです。12歳から18歳までの人生で一番多感な時期に、一貫した形で人間形成に、

そして学力形成にあたることのできるというのは、何と魅力的なことでしょう。

これからの時代は、何ごとも自分一人ではなく、グループを形成して取り組む時代と言われています。たとえば、医療現場では「チーム医療」という言葉が盛んに使われるようになりました。企業でもプロジェクトチームを編成して課題に取り組むのはあたりまえとなってきました。チームで取り組む際に必要なのは、リーダーシップであることは理解していただけたと思いますが、それと同等に大事なのがフォロワーシップなのです。フォロワーとは、リーダーを補助するチームメンバーです。そしてフォロワーシップとは、リーダーと厚い信頼関係を築いて補助することで、チームが目的達成のために機能するように持っていくことを指します。チームの一員として、必要不可欠な知識・情報を所有することはあたりまえのことです。メンバーにとって、もっとも必要とされるものは、目的達成のための意欲であり、自分の意見をきちんと述べ、相手のことを正確に理解するコミュニケーション力をはじめとする、人間関係を構築する能力なのです。

今、多くの公立中高一貫校だけではなく、私立・国立の中高一貫校では、問題発見能力、問題解決能力をはじめとするグローバル社会に必要な力の育成に取り組んでいます。そして、その土台となるものこそコミュニケーション力をはじめとする、人間関係を構築する能力であるという認識はますます高まっています。そういう能力を発揮するためには、自分をしっかりと見つめ、様々な社会性を獲得する経験が必要です。中高一貫教育の中には、そのような経験を積む機会がたくさん用意されています。そういう経験を積むことで、学びのモチベーションは高まりますし、自分の夢を実現するための意欲も生まれてくるのです。こういった資質を持った人間こそ、これからの日本社会で必要とされる人々なのです。公立中高一貫校を選択することは、それらの能力を磨く機会を数多く持つことであり、将来的にそれらの能力を発揮していくための土台を構築することなのです。