

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2015年6月19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.40 ＜集客の業務計画を具体的に立てる！＞

今回は、具体的な集客の業務計画を立てることについて考えてみたいと思います。

私は、学習塾のコンサルタントになって14年以上が経ちます。さらに、大手学習塾での勤務経験から、私は、業績の上がっている教室と業績の上がっていない教室の差は、すべてそこにいる人間に起因するものと考えています。そして、その差を生む人間の要素とは、人間性と計画性だと言って良いでしょう。

人間性と言ってしまうと、すべてを総称して、そこで終わり！なんて感じがしますが、そうではありません。

仕事は、私生活とは違いますから、仕事が求める人間性を理解して、その人間性を演じればよいのです。仕事と日常の人格的表現が同じではいけません。仕事の時は、仕事が求める人間性を演じればよいのです。そして、普段は、素の自分でいればよいのです。ここでいう人間性とは、それほど重たいテーマではないのです。この人間性については、ここでは触れず、後日お伝えしたいと思います。

それでは、2つ目のテーマである計画性について考えてみましょう。実は計画性は、意外に盲点になっています。計画性の課題は、計画を立てることが出来ないという人から、計画を立てても実行できない(しない人)、そして、具体的に計画を立てて、実行してしまう人と、実に幅があります。

大抵の場合、計画を立てたら実行できるだろうと思って、計画自体に大きなミスを入れきれないで終わってしまう場合が多いものです。今回は、実効性のある具体的な計画とは何かを考えたいと思います。

### 1. 計画は、数値で行動を縛る

計画は、スケジュール=時間軸だけでは意味がありません。例えば、6月22日ポスティング。6月23日校門配布。6月24日校門配布。このようなものは、業務計画ではありません。これを表にして、良く業務計画を作りました！と言われることがありますが、これでは、なかなか行動には至りません。ここには、行動の意図が具体的に何も記されてはいないからです。

まずは、計画を立てる時には、「目標=行動の理由」が必要です。そこで、「集客のためです！」というのは、ちょっと違います。

「これをすれば、何が生まれるのか」を考えて、計画を作るのです。ポスティングを例に考えてみましょう。

まず、6月22日のポスティングで反響は何件で、そのうち体験まで持ち込めるのが何件で、それから入会(講習参加)まで行くのは、何件なのかを考えながら、行動を決めるのです。

次に、どの地域にポスティングを行うのかを明確な意識と根拠で決めます。

例えば、生徒が一人も来ていない地域(ほとんど来ていない地域)にポスティングするのであれば、その根拠を考え、それでも行うのであれば、目的を明確にして行うのです。「今はこの地域から生徒は来ていないが、この地域の人口増から考えれば、必ず来るはずだから行おう」というように考えます。ちなみに、この発想は、長期戦の発想で、短期戦であれば、生徒が一杯来ている地域を狙うのが良いのです。

さらに、ポスティングする量(部数)と人数です。「誰が何

部ポスティングをするのか」をしっかり決めることです。

これにも論拠が必要です。広い地域を1時間でポスティングするとして、どのくらい配布出来るのかを考えてください。

このように、意図をもって業務計画を立てるのです。

## 2. 仮想障害を計画に入れる

仮想障害計画に入れるとは、「計画を実行に移した時に、きっとこんな問題が起こるだろうな」と予想して、その問題を考慮に入れて計画を作ることを言います。

頭の中では順調に進むはずの計画も、現実的には、色々な問題が起こり、思うように進まないものです。そこで、業務計画を作る際に、現実にも起こるかもしれない問題を仮想して、それを目標の中に組み込んでおけば、それほど計画が崩れることはありません。

例えば、夏期講習の一般生(講習生)目標を与えられたら、その目標に仮想障害を組み込むということです。つまり、7月20日までに目標数(仮に30名)の達成を命じ

られたら、その日までに36名で目標を設定し、その36名を集める業務計画を作るのです。または、7月13日までに30名を獲得する業務計画を立て、残り1週間を仮想障害として見ておくのです。

このような計画の立て方を仮想障害を考慮に入れた計画というのです。ちなみに、目標の上積みをするなら、目標数×120%ぐらいが妥当ではないかと思えます。それ以上では、数値が大きくなり過ぎて、「無理だな!」とモチベーションが下がってしまう可能性が出てきてしまいます。

夏期講習まで残すところ、1か月となりました。是非、この時期に集客計画の見直しを行い、大きく飛躍してください。具体的な目標を1週間ごとに区切り、実行性の高い計画を作ってください。

合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ  
教育コンサルタント 中土井鉄信

## 日本で一番売れている英会話教材を学習塾用にカスタマイズ

 **EVERYDAY English**  
エブリデイ イングリッシュ

# 中学英語**準備**講座

## 学習塾だからこそできる小学生英語指導



**今まであった小学生向けの英語指導とはココが違う!**

日本で一番売れている英会話教材を中学英語学習指導要領に対応。

アプリによるデータ供給型だから小学英語必修化でも即対応可能。

**学習塾経営のプラスになるコンテンツはココが重要!**

学習塾は長期能力育成モデルより短期集中対策型指導が得意。

小学英語は授業料が安いのでランニングコストは低いことが絶対条件。

**生徒・保護者の英語学習に対する本当のニーズとは?**

生徒は自分のペースで楽しく学習を進めることが一番大切。

結局、保護者の一番のニーズは「中学校で100点が取れるかどうか」

# 小学校4年生から始めて 中学校の定期テスト満点を目指す。

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.4-1

速いもので6月も下旬。この時期はどなたも、定期テスト対策にまた夏期講習の準備にとすいぶんお忙しい毎日でしょう。

気候不順が続いていますので、ご年配の先生方はもちろんのこと、若い健康な講師の皆さんも体調管理に十分留意してほしいと思います。

さて、ここへきて「大学入試改革」、より正確には「高大接続改革」が急に動き出して来ているようです。

この改革がわれわれ学習塾にどういう影響を与えることになるのか、今回はそのあたりについて少々考えておくことにしましょう。

ただし、教務的な内容についてはひとまず横に置かせておきます。

全国の塾全体の売上に対する学校種別比率がどのくらいか、ご存知でしょうか。

00年	小 24.7%、中 50.3%、高 25.0%
02年	小 28.1%、中 46.7%、高 25.2%
04年	小 30.6%、中 46.3%、高 23.1%
06年	小 31.9%、中 43.8%、高 24.3%
08年	小 29.6%、中 50.3%、高 20.2%
10年	小 28.6%、中 48.5%、高 22.9%
12年	小 30.2%、中 46.4%、高 23.5%

以上は文部科学省の「子どもの学習費調査」から割り出した比率です。

もう1つ、経産省の「特定サービス産業実態調査」から割り出した比率も見てください。

09年	小 32.2%、中 43.7%、高 24.1%
10年	小 32.0%、中 46.3%、高 21.7%
13年	小 31.9%、中 47.1%、高 21.0%

少しだけ上昇傾向にある小学生が32%、一時期の下降状態を脱してほぼ横ばいの中学生が47%、わずかに下降気味の高校生が21%。

現時点での比率はまあ、こんなところではないでしょうか。

「高大接続改革」の進行によって、この比率はどのように変わっていくのでしょうか。

わたしはかなりの程度、高校生の比率が高まっていくのではと考えています。

われわれの世界で「高大接続」が話題にのぼると、往々にして「大学入試改革」、つまりはセンター試験や二次試験や推薦制度やAOが廃止されて、新たに「高等学校基礎学力テスト」と「大学入学希望者評価テスト」(いずれも仮称)とペーパーテストを伴わない個々の大学の「個別選抜」が導入される点に焦点が絞られてしまいます。

もちろん、それも間違いではありません。

がしかし、わたしは、改革のもたらす真の意味は実は、「大学」の「カテゴリー化」、ないしは「格付け」にあるとみています。

少し乱暴な言い方をしますと、改革を進める方たちはいま、全国760の大学、350の短大、2,800の専門学校をガラガラポンして、3つないし4つの「高等教育機関」にカテゴライズしようとしているのではないかと思います。

理由はそう難しいことではありません。

ご存知のようにこの国は、2000年代に入り目に見えて貧乏になってきました。

それを「再生」するためには彼らは、この国をまさにオールジャパンで、科学技術部門における世界の最先端国家にしていくよりほかに方法がないと考えているわけです。

そのために必要なのは言うまでもなく「人材」です。

では、どんな人材か？

- ① **世界の最先端をいく技術を開発することのできる科学者と技術者**
- ② **そうして出来上がった製品を海外に売り捌くことのできる営業マン**
- ③ **製品に必要な部品をキチンと製作できる下請け技術者**

「グローバル人材」という言葉が最近よく聞かれますが、この①と②とがそれだと考えてほぼ間違いのないでしょう。

さらにこのほかに、ヒトは日々毎日、普通の生活をしな

## 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.4-2

ければなりませんから、

**④ 直接そうした製品製作にかかわりは持たずとも、地域が地域としてしっかり自立するのに必要な、地域ニーズに応えることのできる職業人**

も必要です。

では、そうした人材をどこでどう調達するのか？

昨年5月時点で高等教育機関への進学率は80.0%ですので、彼らがここに目を付けなければなりません。

昨年秋以降、突然、文科省や政府の審議会あたりから、たとえばG大学(グローバル大学)・L大学(ローカル大学)、専門職業大学、職業教育学校、国立大学3類型などなどという言葉が飛び出してきた理由がこれです。

要するにいまの大学、短大、専門学校という枠組みをいったん壊して、

▽世界トップの大学と肩を並べて卓越した教育や研究を推進する高等教育機関  
▽分野ごとの優れた教育や研究の拠点となる高等教育機関  
▽地域のニーズに応える人材育成を推進する高等教育機関

に再編成し、そこでそれぞれの役割を果たす人材を確保するのがベストだと考えているのでしょう。

これは言うまでもなく、18歳の段階で国民をスーパーエリート、中堅エリート、ノンエリートに分類するという事にほかなりません。

そのことに気づいた高校生や保護者はどう動くか？

スーパーエリート路線が狭き門になることは確実でしょう。中堅エリート路線もそれなりに厳しくなるのではないかと思います。

となれば、通塾する高校生が増えるのも当然——これが、さきに「高校生の比率が高まるのではないか」と申し上げた理由です。

とはいえ、これは全くのわたしの推測です。

改革が実施される20年にはオリンピックがあります。

遠い将来のための勉強よりも、目先の部活に熱狂する高

校生の方がはるかに増えて、塾の高校部門には閑古鳥がということもあるかもしれません。

が、いずれにしてもこの改革の行方については、十二分に考えておく必要があるのではないのでしょうか。

参考資料：文部科学省ホームページより

トップ > 白書・統計・出版物 > 統計情報 > 子供の学習費調査

[http://www.mext.go.jp/b\\_menu/toukei/chousa03/gakushuuh/1268091.htm](http://www.mext.go.jp/b_menu/toukei/chousa03/gakushuuh/1268091.htm)

参考資料：経済産業省ホームページより

トップ > 統計 > 特定サービス産業実態調査

<http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabizi/>



日本の教育では、学力論議と言えば、これまでは「ゆとり教育の重要性」と「学力の低下問題」がまるでセットのようにそれぞれ支持する立場から語られてきましたが、昨今の子どもたちの学力をめぐる問題はそのような視点からのものはほとんどなくなりました。学力観の定義が大きく変わろうとしていると言っても過言ではないのかもしれませんが、まさにパラダイムシフトしたということなのでしょう。知識偏重をしりぞけ、子どもの意欲・適性を重視し、考えるプロセス、変化への対応力などを重視する学力観のすばらしさが語られるようになりました。この学力観は、1987年の教育課程審議会の答申で提起され、翌々年の89年の学習指導要領で採用された「新学力観」の再登場と見ていいでしょう。当時は激しい論議が交わされ、社会でも話題になったものですが、それが今になって急にスポットライトを浴びたのは何故でしょうか。グローバル社会の到来とともに、世界で通用する学力という視点から考えた時、知識偏重、それこそ試験を通過するために「試験時の瞬間最大学力」を評価することに、どれだけの意味があるのか、どれだけ世界で役に立つのか、社会に貢献するための土台となるのかという疑問が出てきたからだと思います。

そういう流れを受けて、中央教育審議会で審議されている2020年度からの新しい大学入試制度に向けての改革が始まったわけです。直接的には、全国の中等教育機関（その後期課程を受け持つ高等学校）に従来の教育のあり方を変えないと、これからの大学入試には対応できないという「お達し」が出たわけです。

そういう社会状況を受けてなのか、学力の本質を考えてなのか、私立中高一貫校の一部で「教えすぎない」「教え込まない」ことを指導の旗印として掲げてきている学校が出てきました。これまではきめ細かに指導する教師、理解するまで面倒を見る教師こそ、熱心な教師として高い評価を受けてきました。「教えすぎない」ということは、これまでの教師の適性、評価観そのものを見直すものでもあるわけ

です。何故、教えすぎない、教え込まないのでしょうか。それは教えすぎると、生徒は疑問を持つとしなくなり、結果として、自分の頭で考えることを抑制してしまうということなのです。教え込みの度がすぎると、生徒は解答は与えられるものだと思います、つねに受身の姿勢が続くことになり、主体的に学ぶこととは反対になってしまうのです。解答はパターン的に覚えてしまえばいいと考える姿勢が強くなるとの指摘もありました。

これからの時代は問題を解決する能力があるのはあたりまえのことで、問題を設定・発見する能力が求められます。世の中に出れば解答のない問題はたくさんあります。そのような時、考えることを怠り、パターン的な解答を丸暗記しては対応は難しいでしょう。正解を提出することが難しければ、考えられる限りの自分なりの「最善解」を提示すればいいのです。そういう姿勢がこれからますます求められるでしょう。そのためには、教えすぎないで、生徒に疑問を持たせて、考えさせることが大事だというわけです。もちろん、考えるために必要な基礎学力はていねいにきちんと指導し定着していかなくてはならないと、教えすぎないことを主張する学校も異口同音におっしゃいます。教えすぎたり、教え込むとかえって進まなくなる。教えすぎなければ、生徒は自分で疑問に思うことを質問する。教員は、教えることばかりに目を向けるのではなく、教えすぎないで生徒が自分の力でちゃんと理解できているかどうかの定着度を管理することにこそ目を向けるべきであるという指摘も印象的でした。これも「学力論議」そのものに大きな変化が生じたから出てきたことなのでしょう。公立中高一貫校を志望する方々も私立中高一貫校の変革のあり様をチェックすることは意義があると思います。それらの変革はかならず公立中高一貫校に及ぶからです。