

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2016年10月20日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒730-0013 広島市中区八丁堀15-6 <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.56

<冬期講習を準備する!>

読者の皆さん、読書の秋、どうお過ごしになっているでしょうか。9月の終わりから10月に初めにかけて、変な噂が私のところに舞い込んできました。FCチェーン塾の身売りの噂です。真偽のほどはわかりませんが、複数のオーナーから、なぜか私のところに問い合わせがありました。当事者ではない私ができるわけがありません。逆に驚くばかりです。しかし、そんな噂が立つぐらいですから、それだけ塾経営が厳しいということです。

ということで、厳しいご時世を乗り切っていくために、今回は冬期講習の準備について考えたいと思います。

読者の皆さんの中には、冬期講習の設計も集客計画もすでに決定しているところがあるかもしれませんが、その方は確認としてお読みください。まだ考えていない方は参考にしてください。

まずは、日程の確認から行っていききたいと思います。今年の学校の終了日は12月22日が多いと思います。たまに変な教育委員会は、12月26日にしているところもありますが、大体は22日でしょう。そして始業日ですが、1月10日が多いと思います。北海道は16日だったり、秋田は14日だったりするようですが、雪国以外は大体10日から学校が始まると思います。ただし、愛知県は、1月5日か6日ということです。驚くほど速いスタートです。

全体の冬休みが判明したら、その次に、塾の通常授業の12月の最終日と1月のスタート日を考慮して講習会の日程を決定します。FCチェーンの塾は12月28日までが12月の授業だと思いますが、そこをちょっと工夫して(振替等を使って)、少なくとも通常授業の最終日を12月25日までにしてください。そして、1月の通常授業開始日を9日か10日にしてください。FCチェーンの塾は1月4日から通常授業になると思いますが、これまた振替等を使って7日前後まで冬期講習だけになるようにしてください。これで講習期間内の通常授業を消します。授業の空白期間を作って、ここで講習を行うようにするのです。これで冬期講習の日程を確保ができま

した。つまり、12月26日前後から1月7日(最大9日)までということになります。

それでは、次はコース設計です。

コース設計を考える時に、私どもがいつも念頭においてるのは「利便性」と「効果性」と「投資性」です。

「利便性」とは通いやすさ。「効果性」とは、どんな効果が生まれるかということ。「投資性」とは、どの学年にどれくらいの金額の商品をつくるかということです。

目的と学年によって「投資性」は違ってきます。たとえば、中学受験を目的にしているコースでは、その投資性は高いものになります。受験対策には多くのお金を払ってもいいと考えることが多いからです。しかし当然、それは、投資に対するリターンも強く求められることになります。ですから、中学受験で学年が上がれば上がるほど「利便性」よりは「効果性」を重視して設計がなされるわけです。

逆に、学年が低い場合は「効果性」よりは「利便性」を考慮して設計し、集客に寄与するものとします。以前、よく言われていた「安・近・短」です。「安い」「近い」「短い」という感じで設計します。

小学生の公立中学進学コースはどうかというと、「投資性」は高くはなく、保護者はリターンをそれほど強く意識しているものではないので、「利便性」を中心に考えることです。当然、「効果性」も考えなければなりません、その優先順位はそれほど高くはないのです。

日程や時間帯は重要な要素です。この二つが価格を決定します。安価であって、なおかつ「効果性」が表現されれば、その集客力は随分と違ってくるはずですが、ぜひ、皆さんの知恵を絞ってください。

もう一度確認します。

講習の設計は顧客志向が問われます。キーワードは三つです。「利便性」と「効果性」と「投資性」です。この三つを組み合わせ、設計を考えてみてください。冬期講習は、新年度募集の前哨戦です。ぜひ、早い準備をして臨んでください。冬期講習は、実は、新年度に影響する重要なイベントなのです。ある大手学習塾がこの冬期講習の一般生の集客に失敗をした結果、翌4月からの戦いに負けていったという歴史があります。その轍を踏まないようにしたいものです。

冬期講習の設計等が終わったら、必ず在籍生の動員計画を作ります。冬期講習のグッズは、いつから作り出し、いつから提案書を書き出し、いつから生徒や保護者にどういう風に渡して、いつから保護者面談をし、在籍生の冬期講習の締め切りをいつにするのかを決めてください。今年の冬期講習は、私どもの顧問先では、大概が11月19日です。遅いところで11月26日のところもありますが、在籍生の冬期参加は11月中に決着をつけて、一般生(講習生)の獲得に移ってください。

一般生(講習生)の集客計画は、イベントの実施、校門配布の計画等を入れ込んでつくりまします。また、チラシ投入時期や新聞やコミュニティ紙やポスティングなどの媒体をどうするかを決定し、原稿の作成をどうするかを決定します。また、友人紹介の企画や講習参加の特典をどうするかを決めていきます。

この作業を早急に行って、実行に移してください。学習塾の集客時期は、大きく分けて、3つしかありません。新年度＝春期講習、夏期講習、冬期講習の3つです。特に冬期講習は集客が前2つより落ちるものです。ですから、しっかり準備をしておかないと基礎数(現在籍生数から受験生を引いた残りの生徒数)を持ち上げるような結果にはなりません。来年の4月から良いスタートが切れるように、この冬期は少しでも多くの生徒を確保するようにしなければなりません。そのための準備をしっかり行って11月を迎えましょう。

【編集後記】

弊社MBAでは『塾にしかできないアクティブ・ラーニング』をテーマに、セミナーを開催します！10月23日：福岡会場、10月30日：大阪会場(おかげ様で10月16日の東京会場はキャンセル待ちが出る大盛況でした！)中土井鉄信がアクティブ・ラーニングの本質に迫ります！詳細はホームページでご確認ください。

<http://www.management-brain.com/2016/ac>

また、今秋11月27日(日)に東京・渋谷サンスカイルームにおいてスペシャルなセミナー『MBA15周年記念セミナー』を開催します。創立15周年の感謝を込め、5人の塾の達人が登壇！学習塾経営の現状分析から、WEB集客、スクール経営、そして学習塾の未来へとテーマが進む、充実の内容となっています。受講料も感謝価格！詳しくはホームページでご確認ください。

<http://www.management-brain.com/2016/15aniver>

お問い合わせ、お申込、お待ちしております。

お問い合わせ先→TEL045-651-6922

Mail:mailadm@management-brain.co.jp

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.20-1

学習塾業界がいま、変化・変革の時期に来ていることを否定する方はいないでしょう。

少子化の進行、ICTツールの発達、学習指導要領の大改訂と高大接続システム改革、教場数とくにFC系教場の増加とそれに伴う競争の激化、さらには職員・講師の採用難――。

私事に渡りますが、学生のころから数えるとわたしは40数年、この業界にかかわってきました。乱塾時代と揶揄された1970年代、企業化が進んで「産業」として認知された80年代、急成長塾と没落塾とが交錯した90年代。

振り返ってみると、いずれの時期もかなり大きな変革の時代だったと思います。

が、たったいまほど「底知れぬ大きな変化」を感じる時はありません。

ところで、なにかの折に皆さんの前でこうした「変化の大きさ」についてお話し申し上げることがあります。

大雑把に言って、3分の1の皆さんは大きくうなずきながら聞いてくださいます。

しかし、残りの3分の2、とくに若い先生方はさほどでもない。わたしのお話の仕方が上手か下手かは横に置きます。

変化の時期であることは認識しているにしても、それがどれだけ大きいものなのか、ピンとこないというのが実情ではないか、そんな気がしてなりません。

そこで今回は「大きな変化」の1つである「少子化」について実態を見ておくことにしましょう。

右に都道府県別の現小4生の数と現中3生の数を挙げました(義務教育学校4年生と9年生、中等教育学校前期3年生を含む/出典「H28年度学校基本調査速報」、なお熊本県は「H27年度学校基本調査」の小3生数と中2生数)。

現小4生は5年後の2021年度に中3生になる学年です。

全国の現中3生数は1,167,013人。これが5年後には1,089,480人にまで減ってしまう。77,533人、6.64%の減少です。

大変な減りようですね。愛媛県の宇和島市や埼玉県の本庄市、兵庫県のたつの市あたりがそっくり消えてしまう勘定です。

都道府県別も見ておきましょう(自然減、社会増、社会減は無視したとして…)。

減少率が最も高いのは青森で16.7%減、次が和歌山で14.8%減、その次が福島で14.1%減。以下、岩手、富山、山形と続き、10%以上減るのが47都道府県中12県。

増加は1カ所もありません。かろうじて3%未満で収まるのが沖縄(2.0%減)と神奈川(2.2%減)と千葉(2.9976%減)の

【都道府県】	現小4生数	現中3生数	減少率
北海道	41,973	45,679	8.1%
青森	10,308	12,368	16.7%
岩手	10,455	11,928	12.3%
宮城	19,883	21,590	7.9%
秋田	7,654	8,595	10.9%
山形	9,405	10,608	11.3%
福島	15,873	18,475	14.1%
茨城	25,676	28,065	8.5%
栃木	17,393	18,879	7.9%
群馬	17,514	19,413	9.8%
埼玉	63,195	65,598	3.7%
千葉	53,523	55,177	3.0%
東京	99,100	105,115	5.7%
神奈川	77,636	79,361	2.2%
新潟	19,085	21,117	9.6%
富山	8,930	10,116	11.7%
石川	10,183	11,079	8.1%
福井	7,241	7,815	7.3%
山梨	7,147	8,026	11.0%
長野	18,921	20,754	8.8%
岐阜	18,617	20,071	7.2%
静岡	32,747	35,096	6.7%
愛知	69,482	72,722	4.5%
三重	16,318	17,498	6.7%
滋賀	13,907	14,530	4.3%
京都	21,969	23,640	7.1%
大阪	74,559	81,778	8.8%
兵庫	49,192	52,260	5.9%
奈良	12,036	13,450	10.5%
和歌山	7,933	9,312	14.8%
鳥取	5,010	5,379	6.9%
島根	6,030	6,483	7.0%
岡山	17,096	18,645	8.3%
広島	25,395	26,855	5.4%
山口	11,570	12,828	9.8%
徳島	6,140	6,871	10.6%
香川	8,618	9,275	7.1%
愛媛	11,804	12,873	8.3%
高知	5,829	6,548	11.0%
福岡	46,006	47,535	3.2%
佐賀	7,869	8,809	10.7%
長崎	12,112	13,378	9.5%
熊本	16,148	16,992	5.0%
大分	10,129	10,707	5.4%
宮崎	10,666	10,905	6.8%
鹿児島	15,140	15,922	4.9%
沖縄	16,563	16,893	2.0%

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド Vol.20-2

わずか3県。大都会の東京、大阪、愛知でさえ5.7%、8.8%、4.5%も減ってしまいます。

さて、こうした減少はわれわれ塾事業者は何をもたらしことになるのでしょうか。

考えられることの1つは、われわれの顧客層の中心であった中学生の通塾率の低下です。

お気づきのように、数年前から公立高校の定員割れが目立ち始めました。とくに地方の高校では、県庁所在地のトップ高なし二番手高を除き、受験倍率1.0以下が当たり前になりました。

これまでは定員割れが目立ち始めると通常、県教委が各高校の定員削減を行って何とか格好をつけてきました。

が、もはやそれもぼつぼつ限界です。

高校を統廃合する以外に打つ手がなくなってきたわけですが、廃校になる地域自治体の大反対もあって、簡単に高校をつぶすこともできません。

そこで定員割れは定員割れのままでしばらく放置することになる。

言うまでもなく、落ちる受験生がいなくなれば塾に通う子が少なくなるのは当然で、結果として通塾率は下がっていくこととなります。

そうした中でわれわれは、どのように自分の塾の舵をとればよいのでしょうか。

難しい話ですが残された時間はほんのわずかです。よくよくお考えのうえ、できるだけ早く行動に移していただきたいと思っています。

PS・コンサルティング・システム 小林 弘典

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



- 自宅でも教室でも学習可能。
- ゲーム感覚で楽しみながら、何度でも学習できる。専用タブレットのみでご利用頂けます。

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型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。



グローバル化、グローバル社会の到来が声高に叫ばれ、日本をめぐる環境は大きく変わろうとしています。それは次代を生きる子どもたちの環境が大きく変化しようとしているということでもあります。教育機関、中でも中等教育機関においては、これからの時代を生きる子どもたちに必要なものは何かを模索し、育成していくことがますます求められることとなります。次代を生きる人間には何が必要なのでしょうか、どのような能力を身につける必要があるのでしょうか。

文部科学省が、中央教育審議会の答申を受け、2020年度からの大学入試制度改革に取り組んでいること、新しい大学入試制度では思考力・判断力・表現力がより重視されます。また、アクティブラーニングの重要性を盛んに提唱するようにもなりました。これは、主体的・能動的に学ぶ姿勢、生涯にわたって学ぼうとする意欲が重要だと言うことでしょう。21世紀型スキルとして、自分で発信し、他者が発信した内容をきちんと理解できるコミュニケーション能力を獲得していなくてはならないということも言いたいのでしょう。そして、人間関係構築力を磨いてほしいということでもあると思います。日本の教育では、グローバル社会、コミュニケーションとなれば、とりわけ英語の能力を重視して、いわゆる「英語の4技能」を錬磨することに注目が集まっています。英語能力はもちろん大事ですが、それ以上に問われるのは、確かな教養を持ち、人間としての魅力にあふれた人材の育成が大事であるということが理解されてきたように思います。中高6年間の学校生活での多様な体験活動から一人の人間としての魅力、人間的総合力を構築していくことが何よりも大切だという認識が広がってきたということです。

これまでですべての中等教育機関は、学力の育成とともに人間作りに真摯に向き合ってきたわけですが、従来以上にこれから求められる学力とはどのようなものか、人間としてどのような魅力が求められるかという議論が進んだ結果、入試問題にも反映してくることになります。

今春の私立中学の入試問題を見ましても、より思考力・表現力を求めるものになり、知識を活用して考えさせ、表現させる傾向がより強まったように思います。中には、自分の得意なこ

とをレゴブロックで表現し、出来上がった作品について150字程度で説明させたり、資料を見て、資料を読み取り、対象となる国で起きている問題は何かを考えさせ、その解決策をレゴブロックで表現し、出来上がった作品について150字程度で説明することを求めるような学校や、テーマに応じて、実際に図書館の資料を使ってレポートを作成させたりする学校もあらわれました。その他の学校でも新しいスタイルで思考力・表現力を求めようとした学校が目につきました。これまでではかるとのできなかった能力を新しいスタイルの導入で計測しようという思いのあらわれと言っていいでしょう。

私立のそのような出題にあたっての模索は、公立中高一貫校にも大きな影響を与えるでしょう。公立中高一貫校が実施する適性検査の実施目的が選抜機能を果たすだけではなく、これからの社会で活躍できるかどうかの資質を見るためにあるからです。公立中高一貫校は、従来の公立校では十分に成し遂げられなかった能力開発を、それこそ中高一貫して行うという使命も持っているわけですから、私立中学とは異なるアプローチから受験生の能力をさらに深掘りするような出題、思考のプロセスをより丁寧に見るような出題の試みが出てきて当然です。別に難易度が高まるということではありません。むしろ、その場で脳に汗をかかせるような出題ということなのです。

今、全国の公立中高一貫校の教育実践に注目が集まり、評価を高めています。時代の変化は、さらに公立中高一貫校に大きな期待を寄せるようになってきています。それに応えようと真摯になればなるほど、その適性検査にどのような魅力的な変化が生じることになるか注目していきましょう。受験生はその分、学びの楽しさ、面白さを受検を通して経験することができるのではないのでしょうか。