

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2016年12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.58

### ＜塾の付加価値！＞

読者の皆さん、あつという間に師走です。この1年は、どんな年だったでしょうか。私は、独立開業から15年が経ち、新たな15年を準備する年でした。

読者の皆さんにとって、来年が素晴らしい年でありますように、今年最後のこの通信を書きたいと思います。

さて、今回は「塾の付加価値」について考えてみたいと思います。本科授業以外での学習指導で「感謝」を得るためのポイントについて解説します。

#### 何を実現するのか

最初に、私たちが学習塾において実現すべきことを確認しておきましょう。大前提として何を実現しなければならないのか。

それは「子どもたちの態度変容」です。態度変容は、子どもたちの変化と言い換えてもいいでしょう。

- ① 塾に通って、家で勉強するようになった！
- ② 塾に通って、学校の勉強が分かるようになった！
- ③ 塾に通って、学力がついた！
- ④ 塾に通って、成績が上がった！
- ⑤ 塾に通って、志望校に合格できた！

上記のような変化を実現するための手段が「授業」です。通常授業をしっかりと行うことで態度変容を実現していきます。しかし、授業だけでは足りない部分も出てくることは否めません。そこで、通常授業を補完する(カバーする)「補習」と「自習」が必要です。

通常授業を「補完する」という意味において、これらは「付加価値」(＝通常以外のサービス)となります。

こうした「通常授業・補習・自習」という学習指導を徹底し、子どもたちの態度を変容させるのが塾の大前提です。

一方、勉強一辺倒では、塾に来る楽しみがなく、現代の子どもたちにとっては苦役になってしまう可能性が高くなってしまいます。そのため、「勉強」という本流を支えるイベント(学習イベント/娯楽イベント)の存在も授業以外で重要になってきます。学習イベント・娯楽イベントを創造し、授業とは違う角度・種類から子どもたちの勉強に対するモチベーション、通塾に対するモチベーションを高めていくのです。もちろん、バランスが大切なのですが、小学生は娯楽イベント、中学生であれば、学習イベントに比重が置かれます。

では、「補習」・「自習」・「イベント」について、それぞれ考えていきましょう。

#### 補習について

まずは、「補習」についてです。

本科の授業以外に、プラスアルファの「指導」を売るのが補習です。通常授業+補習で「成績向上」を保証します。「指導」

には必ず「人」が介在しますので、自習よりも価値が高いと言えます。

補習(＝プラスアルファの指導)で重要なのは「集団の視点と個別の視点を創造する」ことです。

集団塾の場合、ここ数年のトレンドは個別的な志向です。今までの集団オンリーを脱却し、個別のニーズを吸い上げて、個別的に満足させる方向が今後も続きます。よって、集団授業においては、個別フォローや小集団の形式で無料の補習を行います。「個別補習」で、個々の弱点を埋めていくものが通常授業以外にあることをアピールするのです。

一方、個別指導塾の補習は、集团的要素を組み込んで競争力をつけていくようにするといいいでしょう。通常授業は1:1から1:4という形式が多いと思います。補習は、当然、通常授業とは違う形で行わなければなりませんから、1:6や、それ以上の小集団で実施し、この部分は無料補習とします。決して、通常授業と同じ形態で無料補習を実施してはいけません。その場合、当然、授業料が発生します。このメリハリをしっかりとつけ、本科と補習を明確に分けて行います。

このように、補習を使って、集団と個別の二つの要素を塾として表現するのが重要です。集団指導塾も、個別指導塾も「両方向シフト」であることを顧客に訴えていきましょう。

#### 自習について

次に、「自習」についてです。

補習がプラスアルファの指導を売ることに対し、「時間と空間」を売り物にするのが「自習」です。現代はひと昔前と価値観が随分と変わり、「時間と空間」を提供するだけでも、サービスとして十分成立します。漫画喫茶などは、その好例でしょう。同様に「自習」も付加価値のサービスとして欠かせないものとなってきました。曜日や時間帯によって制限はあるでしょうが、空き教室や空きブースを「自習室」として用意しておき、「面倒見の良さ」を演出します。

自習にも種類があります。

一つは「自由な自習」です。これは、来ても来なくても、どちらでもいい自習です。一般的に「自習」というと、これをイメージする人が多いでしょう。

もう一つは「強制自習」です。生徒を指名して塾に呼び、自習することを強制するのです。「A君、君は、水曜日の5時に塾に来て、数学のプリントをやりなさい」といった具合です。生徒によっては学習内容や学習分数を細かく指示します。

強制自習にも有料のものと無料のものがあります。有料で学習空間を提供し、チューターがついて巡回指導するサービスもあります。これは料金が発生する「商品」なので付加価値の度は高くありません。

私たちが目指したいのは、無料の強制自習にチューターを

つけることです。チューターを配備すれば、学習の精度が上がりますし、「チューター付きの自習室で自分のペースで勉強することで、弱点補強と自立学習の姿勢を生み出します」という顧客へのアピールにもなります。

補習と自習では、補習の方が他者の強制力(指導が多い)が強いので、サービス価値的には高いのですが、子どもの側からすると、補習よりも自習のほうが受け入れやすいです。通常授業で指導を受けて、さらに補習で指導を加えられるのは心理的に負担です。自習は、ある程度自分自身で学習内容やペースが選択でき、満足がいったら、終われるという気軽さがあります。どちらか一方ということではなく、補習と自習をバランス良く組み込んでいくといいでしょう。

## 学習イベントについて

最後に、イベントについてお話しします。

塾が行うイベントには、娯楽系イベントと学習系イベントがありますが、今回は、娯楽系(お楽しみ系)ではなく、学習イベントの考え方について考えてみましょう。

学習イベントは年間のテーマを決めて実行してください。他塾との差別化のために「子どもたちの何を育てたいのか」というテーマを明確にするのです。

### 【例：年間テーマとイベント】

- ・感じる力を育てる ⇒ 年間を通じた名作の読書
- ・表現する力を育てる ⇒  
読書感想文や作文を書く、それをみんなの前で発表する
- ・好奇心を育てる ⇒ 理科実験教室や自然観察
- ・社会力、人間力を育てる ⇒  
職業体験・インタビュー、昔の遊び体験

上記の例は主に小学生を対象にしていますが、中学生ならば、お勧めは自分のキャリアプランに関するイベントです。社会人のOBや大学生をイベントに招いたり、市販の本を参考に資料を作ったりして、さまざまな職業とそれに進むためにはどのような方法があるのかをイベントで考えていきます。中学生に、今の勉強がこの先どこにつながっているのかを意識させましょう。

来年に向けて、小学生ならどんなテーマで、中学生ならどんなテーマでイベントを実施するのか、今の段階から決めておくといいでしょう。最近では、出前授業や実験教室を開催してくれる大学や高校もあり、施設の貸し出しをしている私立の学校もあります。積極的に活用してみてもいいでしょう。

### 【学習イベント例】

#### ◇小学生

- ・体験学習(通常授業/イベント学習/体験合宿/ボランティア)
- ・自己表現講座(感想文発表会/文集づくり/新聞づくり)
- ・異文化体験講座(ネイティブ授業/メール交流/農村体験)
- ・子ども博士講座(研究発表会/補習指導体験)
- ・親子協働講座(漢字道場/ボランティア/研究発表会)
- ・理科実験講座(学習系)

#### ◇中学生

- ・総合学習対応講座  
(キャリアプラン・職業体験・高校/大学授業)
- ・試験対策・絶対評価対策講座
- ・ネイティブリスニング講座
- ・情報提供講座(高校入試・学校情報)
- ・勉強合宿

最後になりますが、授業以外のサービスを考える時の大切な視点をお話しておきます。

一つ質問です。私たち学習塾は顧客に何を売っているのでしょうか。

「授業」と答える人は多いでしょう。確かにそれは間違いではありません。しかし、それだけでしょくか。授業が受けられればそれで顧客は満足なのでしょう。答えはもちろん、否です。顧客が望んでいるのは、授業によって得られる効果です。

その効果とは「学力向上」です。授業は学力向上の手段です。ですから、塾は授業を売っているとも言えますが、授業によって得られる「学力向上」も併せて売っているのです。しかし実は、それだけではありません。

授業を受けたからといって「学力」がすぐに手に入るわけではありません。金銭を払っているにもかかわらず、欲しいものが得られるとは限らず、中には学力が上がるどころか、下がってしまう生徒さえいます。

「学力」も売れないとなると、私たちに何が残るのでしょうか。欲しいものを手に入れない顧客が去っていくのをただ見送るだけなのでしょう。生徒全員の成績が向上するわけではない、伸び続けるのではない、ならば、どうするのか。

学力を売るのではなく、「元気を売る」、「自信を売る」、「セルフエスティーム向上を売る」方向に変えるのです。学力向上は全員に売れませんが、全員を元気にすることなら可能です。元気に楽しく生き活きている子どもたちを保護者に見せるのです。そういうコミュニケーションをするのです。授業もコミュニケーション、補習も自習もイベントもコミュニケーションで成り立っています。

学力も売るけれども、それだけでなく、生きる源泉となるものを売る塾。これから求められるのはこういう塾です。授業はもちろんのこと、今回取り上げた補習・自習・イベント(=コミュニケーション)を通じて、是非、実現させてほしいと願っています。

それでは、ちょっと早いですが、読者の皆さん、良いお年を！

### 【編集後記】

来年2月19日(日)~2月20日(月)の日程で、MBAの新企画『学習塾経営革新会議』が開催されます。中土井鉄信が主宰する学習塾「学習スタジオ クロスロード」を会場に、2日間かけて、じっくりと塾経営の本質を明かしていく内容となっております。ご参加の塾経営者のみならず意見交換ができる時間や懇親会なども予定しております。ご興味のある方はぜひ、下記までお問合せください。

〈お問合せ・お申込み先〉

→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.22

ソニー生命がこの9月、「47都道府県別生活意識調査2016」と題した興味深い調査を行っています。標本数は全体で4700。各都道府県とも20歳から59歳までの男女50人ずつ計100人が対象です。「県民性」を知るうえで面白い結果が出ていますので、取り急ぎわれわれに関連性の高い「教育」に関する項目のみ抜き出してお紹介しましょう（「子どもがいる男女」が対象のためこの部門の標本数は37～56）。

### ■「教育」にはできるだけお金をかけたい …全国平均 20.1%

1位	埼玉県	30.4%
2位	徳島県	28.9%
3位	鳥取県	28.6%
4位	沖縄県	27.9%
5位	京都府	27.0%
6位	奈良県	26.7%
6位	福岡県	26.7%
8位	北海道	25.6%
9位	神奈川県	25.5%
9位	佐賀県	25.5%

都道府県順位トップ10のうち7つが西日本でした。東日本は3つ。「教育にはおカネを」という意識は西高東低のようです。

ただし、できるだけお金をかけたいといっても、その中身にはずいぶん温度差が見られます。

### ■「受験勉強についての考え方」

#### お金がかかっても教育サービス(学習塾など)をフル活用してほしい挑んでほしい…全国平均 34.5%

1位	北海道	46.2%	( 49.5% 33位)
2位	兵庫県	45.1%	( 70.4% 4位)
3位	香川県	44.7%	( 66.1% 11位)
4位	奈良県	44.5%	( 73.8% 2位)
5位	福井県	44.4%	( 50.4% 31位)

### ■「受験勉強についての考え方」

#### 参考書やアプリなど低コストな教材のみで挑んでほしい…全国平均 27.4%

1位	沖縄県	48.9%	( 50.6% 30位)
2位	富山県	48.8%	( 52.0% 28位)
3位	鳥取県	38.8%	( 52.9% 27位)
4位	山口県	34.8%	( 59.5% 19位)
5位	熊本県	34.0%	( 52.6% 27位)
5位	大分県	34.0%	( 49.3% 35位)

教育サービスのフル活用派と低コスト派と呼んでよかろうと思いますが、「できるだけお金をかけたい」と言っていたさきのトップ10のうち、フル活用派は北海道と奈良県の2道県のみでした。3位の鳥取県と4位の沖縄県は低コスト派に属しています。家計の問題などが絡んでいるのでしょう。

なお、カッコ内の数値はこの4月に実施された「全国学力・学習状況調査」の中3生の通塾率(全国平均60.6%)とその全国

順位です。フル活用派でトップ10入りしているのは兵庫県と奈良県の2県だけ。北海道と福井県は30位にも入っていません。(熊本県の通塾率と順位は昨年の数値)。残念ながら理由はまったく不明です。

### ■「学ぶポイント」

#### 苦手を克服してほしい…全国平均 28.8%

1位	北海道	43.6%
2位	香川県	42.8%
3位	兵庫県	41.1%
4位	大分県	40.4%
5位	栃木県	39.6%

### ■「学ぶポイント」

#### 得意なことを伸ばしてほしい…全国平均 45.2%

1位	山梨県	64.7%
2位	富山県	62.8%
3位	岐阜県	59.0%
4位	沖縄県	58.1%
5位	群馬県	54.3%

バランス重視派と個性尊重派とでも呼べばいいんでしょうか、面白い結果ですね。折込チラシのキャッチコピーに使えそうです。

ちなみに、以下の数値をご覧ください、昨年度の「過年度卒業者を含めた国立大学進学率」です。国立大学合格には学力バランスが重要とされていますが、国立大学進学者の割合(全国平均8.39%/横の数値は全国順位)とこれらの数値を比べてみると、バランス派は栃木県を除きすべて全国平均より上位、個性尊重派は群馬県を除きすべて下位。ほんのわずかではありますが、数字上は因果関係があるようです。

### ■バランス派

北海道	9.73%	23位
香川県	12.27%	11位
兵庫県	8.81%	33位
大分県	12.99%	8位
栃木県	8.38%	36位

### ■個性尊重派

山梨県	8.96%	30位
富山県	14.27%	1位
岐阜県	9.16%	27位
沖縄県	9.44%	24位
群馬県	7.81%	39位

とはいえ、子どもの学力を上げるためには「まず得意分野を伸ばす」のが原則だと私は信じています。この辺のこともお考えになりつつ、指導に当たっていただければ幸いです。





先日、2015年実施された経済協力開発機構(OECD)による学力到達度調査(PISA)の結果が発表されました。「読解力」が4位から8位に下落したとのことですが、基本的には日本の子どもの学力は世界のトップクラスであることが確認されました(「科学的リテラシー」は2位、「数学的リテラシー」は5位。今回は72の国・地域が参加)。ただ、科学的リテラシーで「科学の問題について学んでいる時は、たいてい楽しい」という問いに対して「まったくそうだと思う」「そうだと思う」と答えた比率がOECD平均が63%なのに対し、日本が50%であることのほうにもっと注目していいのではないのでしょうか。「楽しくない」という結果となったのは、やはり日本の教育が知識の伝達が主で、実験・観察などでも自由に考えさせたりせず、早く結論に達することを大事にして、獲得した知識や原理的な考えを活用することについてはあまり積極的ではなかったからなのではないのでしょうか。

公立中高一貫校の検査問題が基礎学力が着実に身についているかどうかを確認することはもちろん、読解力、思考力、問題解決能力、社会的な関心度、身の回りの現象への好奇心、科学的な視点などを確認することで知られています。こういう出題姿勢を鮮明にすることは、どういう子にきてもらいたいのか(アドミッションポリシー、AP)を表明することでもあります。そこから、どのような教育を展開するかというカリキュラムポリシー(CP)も読み取れるように思うのです。ここから読み取れるカリキュラムポリシーには、生徒に学ぶことは楽しい、面白いことを実感させ、学びの意欲を喚起させたいという姿勢が強く感じられるのです。

公立中高一貫校はその大学合格実績の充実ぶりでも人気を博しているわけですが、日本の子どもに一番不足していると言われる「学ぶことが楽しい」ということを体験する機会がたくさんあることにこそ注目してほしいのです。そこからは生涯にわたる学びへの意欲を高めていく6年間となるとすれば、公立中高一貫校を選択する意味は大変大きいものとなるのではないのでしょうか。

いよいよ2017年の全国の公立中高一貫校の適性検査の日がやってきます。いや、12月上旬から来年の2月下旬にかけて行われます(1月中旬に実施する道府県が一番多いようです)ので、現時点ですでに終了した県もあります。ちなみに、首都圏では東京都、神奈川県、16校の適性検査日は2月上旬(ほとんどは2月3日)です。すでに終了した県の方には申しわけありませんが、今回は首都圏の公立中高一貫校の「志望状況」がどのように推移しているかを見ていくことにします。

首都圏の公立中高一貫校を希望する模試の参加状況を見て感じることは、私立国立入試と公立中高一貫校入試との間の「垣根」が年々低くなってきており、もはや「垣根」を意識する必要がなくなっているということでしょう。私立国立と公立中高一貫校の「入試市場」は別のものという認識が強かったことがうそのようです。私立国立の受験生が公立中高一貫校を併願対象としてかなり意識するようになったこと、公立中高一貫校を第一志望とする受験生も私立の適性検査型入試や思考力入試、総合型入試への関心が強まってきていることが2017年入試への志望動向からうかがえるのです。首都圏では都立小石川などは最上位層の3日の併願対象校として機能し始めています。神奈川県立相模原などへの受験生は同時に私立上位校を受けるケースも珍しくなくなっているのです。2017年に開校する横浜市立サイエンスフロンティアへの県内上位層からの注目度は大変高いのです。首都圏だけではなく、公立中高一貫校への注目の高まりは全国的なものとなっているのです。

これだけ注目が集まれば、首都圏の公立中高一貫校の倍率が高くなるのかと言われれば、1校あたりの倍率はむしろ下がる傾向にあります。来春入試もおそらく下がることになるでしょう。だからと言って公立中高一貫校が嫌われているということではありません。期待はますます高まっているのです。そのため評価は高まり合格可能偏差値は上昇することになります。偏差値の上昇は受験層を上方にシフトさせることになります。合格可能性が下がる受験生を中心に敬遠が出てきても不思議ではありません。つまり、受験生は全体的に上方にそれだけ絞られ、入試状況は厳選の様相を強くしてきているということなのです。公立中高一貫の置かれた位置は全国でさまざまです。ただ、公立中高一貫校への期待は増し、評価が上がれば、全国的に見ても厳しい入試模様を展開することは容易に想像がつくのです。