

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2017年6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.64

### < 生徒集客を考える。 >

私どもMBAでは、今年からメンバー制度を革新して、メンバーだけの勉強会をしています。今回は、5月に行った勉強会の内容を紹介したいと思います。

勉強会のテーマはずばり「生徒集客」。皆さんは、生徒集客と聞いて、どんな内容を思い浮かべますか。

この勉強会では、「生徒集客」を3つの軸で考えました。

一つは、「設計の軸」です。私が設計に関して話すとき、いつもお伝えするのは、三つの要素「利便性」、「効果性」、「投資性」を考慮して設計をする、ということです。地域のリーディングカンパニーならいざ知らず、この時代、中々生徒は集まりません。簡単に言えば、顧客志向をしっかりとって設計をするということにつきますが、そのためには、この「設計の軸」が大前提です。

勉強会では、この設計を変えて成功した事例を取り上げました。(ちょうど、その事例の塾長が来ていて、リアル感満載でした。)

ちなみに、どう変化したのかというと、2014年創業のその塾は、1年間の売上が、380万円でした。2015年6月から私がコンサルをはじめ、夏期講習の設計を変え、9月から通常授業の設計も変えて、大改革をしたところ、その年の売上が1,080万円になり、2016年は、2,200万円になりました。生徒数は2倍になっています。しかし、売上はそれ以上になっているのです。これが、設計の妙と言うところですよ。

次に「内部充実の軸」です。簡単に言えば、建前と本音のバランスを取りつつ、生徒・保護者とどうコミュニケーションをとっていくか、ということです。そのために、イベントを企画し、生徒面談・保護者面談を効果的に行うということです。そして、実は何よりも重要なのは、入会説明の時なのです。入会する前に、どのくらいしっかり相手の価値観を聞き、こちらの教育的意図を伝えていくか、ここが重要です。

最後の軸は、「広報・宣伝の軸」です。ここで、広報と宣伝を分けているのには、意味があります。私たちは、生徒を集めるためには、広報が非常に重要だと思っているからです。宣伝はするけれど、広報はしないという塾が多いのですが、こ

は完全にコンセプトチェンジをした方が良いと思います。広報は、内部充実にも効果を発揮します。ぜひ、広報に力を入れてみてください。

それでは、何を広報するかということですが、自塾の教育方針や考え方を、具体的な教室での出来事から伝えていってください。リアリティーが出てくるはずですよ。例えば、生徒が遅刻をしてきて叱ったことを、どういう叱り方をしたのか、そして、その叱り方をした理由は何で、と書くことを書いて、私どもの塾では、こういう理由で遅刻を叱り、今後の生徒の生活に生かしてもらおうと思っているのです！なんてことをコツコツ書くということです。また、テスト結果が出たら、その報告を行ってください。良い結果が出た生徒の分析を行ったり、失敗の要因を分析したりして、今後の指導に生かすような書き方をしていくのです。このようなことを紙ベースであれば、月例通信を使って。そしてテスト結果のようなタイムリー性のあるものであれば、臨時号やテスト結果速報などと銘打って伝えてください。そして、一般に知らせるためには、ブログです。コツコツブログを書いてください。

宣伝については、この勉強会では、人を動かすための要素である「入口設定」と「特典」の考え方について取り上げました。

夏の集客が始まりました。ぜひ、機会損失のないように、臨戦態勢で臨んでください。

なお、今回お伝えした勉強会を大阪でも7月9日(日)に行います。興味のある方は、是非、弊社までお問い合わせください。

#### 【編集後記】【「経営勉強会」大阪会場 お申込み受付中！】

7月9日(日)大阪にて、「経営勉強会」を実施いたします。

定員は、MBA塾経営革新メンバー様は12塾(1塾2名まで)、一般の方は3塾(1塾1名)となります。中土井を交えての塾経営談義に、是非、奮ってご参加ください。皆様のお申し込みをお待ちしております！まずは、以下のURLをご覧ください。

<http://www.management-brain.com/keiei-ippann.pdf>

詳細は、弊社までお問い合わせください。

お問合せはコチラ→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.28

学習塾業界の景況はどうなっているのか？

今年の2月、3月に決算期を迎えた上場13社の決算短信が出そろっていますので、今回はこの13社の業績を手掛かりに、この問題を考えることにしましょう。

(塾を主業とする上場企業は現時点で16社、うち京進は5月、明光ネットワークジャパンは8月、ステップは9月が決算期)

まずは13社の「年間売り上げ」の総合計です。

13年度	1,748億 1,800万円(前年度比 0.7%増)
14年度	1,763億 6,800万円(同 0.9%増)
15年度	1,834億 5,600万円(同 4.0%増)
16年度	1,868億 9,300万円(同 1.9%増)

13年度と14年度はほぼ平年並みで順調に推移、15年度に急伸して、16年度も好調を維持。

これがここ数年の13社の売上動向とあってよろしいかと思えます。

上場13社と言うまでもなく大手塾の集まりです。

塾業界もご多分に漏れず、大手が「絶好調」のとき準大手・中堅は「好調」、中小・零細は「やや好調」という動きになりますので、業界全体の売上に関しては13年度、14年度は「平年並み」、15年度は「好調」、16年度は「好調とはいえ少し陰りが…」というところが一応の結論でしょう。

ちなみに、(株)矢野経済研究所が発表している「塾・予備校の市場規模推計」でも同じような結果が出ています(16年度は予測値/同社『教育産業市場に関する調査』)。

13年度	9,360億(前年度比 0.2%減)
14年度	9,380億(同 0.2%増)
15年度	9,570億(同 2.0%増)
16年度	9,650億(同 0.8%増)

余談ですが、上場13社の売上合計を矢野経済の市場規模推計で除すると、市場規模に占める13社の占有率が出てきます。

13年度が18.7%、14年度が18.8%、15年度が19.2%、16年度が19.4%。

塾の事業者数は個人経営と企業経営とを合わせて3万4,000強ですから、わずか0.04%に満たない数の企業が市場の20%近くを押さえ、なおかつそれが少しずつ増えているということがわかります。

ものすごい寡占化状態ですね。

次に13社の営業利益の総合計を見てみましょう。

13年度	103億 6,700万円(前年度比 4.7%増)
14年度	127億 9,200万円(同 23.4%増)
15年度	167億 3,700万円(同 30.8%増)
16年度	150億 2,700万円(同 10.2%増)

ご存知のように営業利益は、該当年度の総売り上げから売上原価と販売費、一般管理費を差し引いて残った利益で、いわば本業の「儲け」を示す数値です。

この営業利益を売り上げで除して対売上営業利益率を出してみましょう。

	13年度	14年度	15年度	16年度
対売上営業利益率	5.9%	7.3%	9.1%	8.0%

13年度、14年度、15年度と儲けが大きくなってきて、16年度に少し下がっています。

営業利益をみてもまたこの営業利益率を見ても、13社の業績はここ数年、好調に推移しているものの、昨年度はちょっと一休みした感があるようですね。

業界全体も同じような動きをしていると見てよいのではないのでしょうか。

それでは今年度はどうなのでしょう。

本稿を書いている時点では、まだ各社の第1四半期の決算短信が発表されていませんのでなんとも言えませんが、昨年度とほぼ同じ、もしくはほんの少しだけ低調では、というのがわたしの実感です。

ただし、夏になると盛り返すことも十分にあり得ますので、夏期講習に向かって頑張ってくださいと思います。

最後に、参考までに13社の売上を記しておきます(順不同/単位:100万円)。

	13年度	14年度	15年度	16年度
昂(2月決算)	3,580	3,584	3,515	3,446
市進HD(同)	17,858	16,771	16,321	15,956
リソー教育(同)	19,775	18,776	19,643	20,777
東京個別指導学院(同)	14,322	15,717	17,094	17,909
進学会(3月決算)	6,156	5,669	5,433	6,122
ナガセ(同)	39,841	41,574	45,742	45,567
城南進学研究社(同)	5,629	6,179	6,693	6,926
学究社(同)	8,559	9,318	9,711	9,924
早稲田アカデミー(同)	18,573	19,443	20,190	20,685
クリップコーポ(同)	4,462	3,869	3,610	3,453
ウィザス(同)	14,264	13,819	13,679	14,313
成学社(同)	10,032	10,390	10,676	10,888
秀英予備校(同)	11,767	11,259	11,149	10,927



今春の有名大学への学校別合格者数に注目しますと、公立高校の健闘が目につきます。一部では『公立再興』と囁き向きもありますが、都市部であっても「私立中学受験のざるからからまれる」というと変な表現ですが、優秀な生徒は多数残っていますので、一部の上位校を進学重点校とするなり学区そのものを廃止するなどして、一部の学校に集めればその学校の合格実績は伸びるでしょう。その合格実績を支えているのは従来型の指導を集中して行った成果と言っていいいでしょうから、自信を与えたとか目標を明確にしたことは評価されるでしょうが、次代の教育という観点から考えれば、もっと評価されている公立の学校群があるのではないのでしょうか。それは、公立中高一貫校のがんばりです。

たとえば、都立小石川中等教育学校は150名前後の卒業生にもかかわらず2年連続東大に14名の合格者を出しています。2010年に開校して2期生の大学受験となった岡山県立岡山大安寺中等教育学校は東大合格者数を7名(前年の1期生は1名)、京大合格者数を5名(同2名)と着実に伸ばしています。隣県の併設型の中高一貫校である広島県立広島中学高校は2004年に開校した学校ですが、今春は地元広島大50名のほか、東大に5名(前年3名)、京大に5名(前年5名)と堅実な歩みが続いています。小石川中等教育学校は「6年間を貫く高度な理数教育カリキュラム及び課題探究型カリキュラムの開発や科学的思考力をもったグローバルリーダーを育成するプログラムの開発などを推し進めて」いることで知られますし、岡山大安寺中等教育学校では「ディベートやテーマ学習を通して、知識を一層深め、知識を生かした思考力の育成を目指す」ことを掲げ、広島中学高校では「確かな学力、科学的・論理的な思考力、的確な判断力、豊かな創造力・表現力」を磨くために、「学習意欲を喚起し、基礎・基本の確実な定着を図るとともに国際感覚を培い、心豊かなたくましい人材を育成する」ことに努めています。今回例に挙げた3校にかぎらず、全国の公立中高一貫校は21世紀に通用する国際教養人としての基礎を育成していくことをめざして志の高い教育を実践しているわけです。そして、いくら志の高い教育をしても、大学合格実績を出さないといい教育ではないという共通認識が公立中高一貫校の側に強くあることも評価すべだと思えます。

ところで、大学合格実績は「学校の強さ」を示す指標の重要な一つとして、これからも注目されることに変わりはないでしょうが、これからは大学合格実績だけではなく、どれだけ学びの姿勢、思考を磨く試みが授業の中で行われているかということ、協同学習を通して生徒の自己認識、他者認識をどの程度意

識させているかということ、そこから自己肯定感をどのように伸ばそうとしているのかという点も重視されることになるでしょう。中高時代にたくさんの失敗経験を積んでいるかということにも注目が集まるでしょう。これからの時代を生きようとする人間には、どこにどのような問題点があるかを考察すること、さらには考察して得たものをきちんと表現し発信していくことが求められます。そのためには、精神的にも肉体的にも最も成長する中等教育期に自らの知的好奇心を刺激してくれる環境下に身を置くこと、そこで学びの姿勢を身につけ、考える訓練をしっかりと受けることが大切なのです。そういう訓練をきちんと受けていないと、大学や社会人となっても、論理的思考力・批判的思考力は身につけませんし、自分で考え、自分の意見をしっかりと持って、問題を解決していくことはそんな簡単なことではないでしょう。ましてや、何を問題と設定してそれを論理的に検証していくとか、何が問題かを発見することはなかなかできることではないでしょう。

今話題になっている新しい大学入試制度改革での論議でも、グローバルスタンダードを意識した学力論が議論の中心となり、受験生にどれほどの「思考力・表現力・判断力」があるかを見ること、そのためにどのような入試問題がふさわしいかに注目が集まっています。基礎・基本的な知識の蓄積を土台として、アクティブラーニングを活用して、主体的・対話的な深い学びで論理的・批判的思考力、課題探究力を磨くことに注目が集まるのも、そのような時代の大きな流れがあるからです。

東大ランキングで上位を占める開成、麻布、灘などの私立校、さらには国立校である筑波大駒場などの教育実践は、どのように時代が変化しようとも、従来から十二分に対応できるようなものとなっています。私立中学受験文化や私立中高一貫教育がそれほど根ざしていないところでは、私立の優れた学校が有している教育環境をほかで求めるしかありません。それを求めるとしたら、それは公立中高一貫校の教育の中にしかないのです。大学に入ってから何を学んでいくか、自分にはどのような資質があり、どのような分野に進むことで輝くことができるか(貢献できるか)ということ、公立中高一貫校の6年間でじっくりと考え、その実現のために学ぶ姿勢を磨き、考えるということ、それを鍛え上げる環境に身を置くこと、そこで様々な試行錯誤を行うことこそが、これからのグローバルな社会で生きる土台となるからです。