

CHUOH TRY+ANGLE 知っ得通信

2018年1月22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.71 <春期講習までの業務チェック！>

ちょっと間抜けですが、読者の皆様、明けましておめでとうございます。

そして、冬期講習お疲れ様でした。私も冬期講習で3コマ授業を行ってきました。

さて、冬期講習の在籍生の動員、一般生（講習生）の集客は、どうだったでしょうか。期待通りだったのであれば、非常に良いことです。しかし、期待通りではなく、期待以下だったということになれば、春に向けて、改善をしなければなりません。

業績が思った以上に上がらない塾の特長の一つは、一つひとつの業務をしっかりと行えないところにある場合が多いものです。例えば、保護者会の出欠席票の回収や講習の確認書（＝申込書）の回収など、期日になっても回収が完了しない、回収した数値もわからない、このようなことです。春に向けて、少しでも良い業績を出したいということであれば、業務遂行を計画通りに行えるようにしたいものです。

それでは、このような状態の時、何を改善すればよいか、今回は、私が今までやってきことを書きたいと思います。

まず、人間の行動の前提から考えます。

1. 人間は、意識しなければ、行動をしない。
2. 人間は、ルールを決めても、ルール通りに行動しない。
3. 人間は、自分の好きなことを優先して行う。

他にも色々あるのですが、業務を考える時、最低この3つを念頭においてください。つまり、人間は、意識しないとルール通りの行動をしないということです。それでは、どんな行動をするかといえば、自分の好きな行動をしてしまうということです。

業務を遂行する、遂行させる、そういう次元を考える時、この3つのことをしっかり押さえて、業務チェックをすることが重要なことなのです。

それでは、具体的に考えていきます。春期講習を例にしてみましょう。

- 生徒面談：1月22日～2月3日
- 保護者面談：1月29日～2月21日
- 確認書締切り（在籍生）：2月24日

上記の日程で、春期講習の在籍生の確認書を回収するという設定で考えます。

まず、重要なことは、この面談期間の意味と締切りの日程の意味を職員に伝えることです。人間は、意味がないことを自ら進んでやろうとはしませんから。当然、春期講習の各学年の学習の意味を伝えた上で、「2月24日に在籍生の春期講習の締め切りをもっていくのは、一つには、そこから本格的に一般生（講習生）の集客に取り組んでもらいたいからだ。春期講習が始まるまでに1か月を集客に使う、そこがまず重要なことだ。そして、もう一つは、春期の準備をしっかりし、講習を取って

くれた生徒・講習を期待してくれている保護者に対して、約束を果たすためだ！」としっかりと意味を伝えてください。

そして、保護者面談で確認書（＝申込書）を回収することを目標にする旨を伝え、回収業務が大変になることのリスクを伝えます。つまり、保護者面談と同時に確認書を回収できれば、回収業務を改めて行うことがないから、業務負担が減るということをしつかり伝えるのです。そして、日々回収業務のチェックをしていきます。以下のような感じで、業務チェックの深さを変えていきます。

- 1：1月29日～2月3日
 回収数の内訳を以下のように聞きます。
 「回収した数・提案通りの提出数・提案以下の提出数・非受講数・売上・受講単価」
- 2：2月5日～2月10日
 ・上記の内容に、面談実施数・各学年の提出数等を加えて聞きます。昨年との提出数との比較をし、今年は順調なのかどうかを確認します。
- 3：2月12日～2月17日
 ・誰が出していないのか、いつ出すのか、未提出を確認し、24日までどうアプローチするのかを明確にします。
- 4：2月19日以降
 ・個人名で毎日確認していきます。未提出者に対しては、具体的な行動を聞くようにします。

ただ、漠然と、「確認書の提出は、順調ですか？」とか、「早く回収してください。」と言っているも業務は、実行されないのです。具体的にどんどん確認していくことです。

具体的な指示＝意識化と思って、日程の応じた具体的な確認をしてください。

一日一日を意識的に業務に取り組むようになって初めて目標が達成されていく！と思って、業務チェックを意識化の手段にさせていただくと良いと思います。

【編集後記】

【「生徒が集まる小学英语の創り方」大阪会場残席わずか！】
 小学校の英語教科化に向け、塾へのニーズが高まる「小学英语」。英語のプロ・MBA浅井がファシリテーターを務める勉強会です。
 [大阪会場] 1月25日(木) 10:00～13:30
<http://management-brain.com/seminar-english.pdf>
 詳細は、上のURLをご覧ください。か、弊社(MBA)までお問い合わせください。
 お問い合わせはコチラ→TEL 045-651-6922
 Mail: mailadm@management-brain.co.jp

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.35

1月です。生徒募集のシーズンが始まりました。

言うまでもなく学習塾にとって生徒募集は最も大事な仕事の1つですが、これに関連して昨年末、リセママが極めて興味深い調査結果を発表していますので紹介しましょう。

「塾の認知経路」について同社が昨年秋、首都圏の高校生の保護者 279 名と近畿圏の高校生の保護者 282 名に尋ねたところ、以下の結果が出たそうです。

■塾の認知経路

	首都圏	近畿圏
友人紹介	25%	34%
兄弟姉妹	15%	16%
折込チラシ	11%	10%
建物看板	11%	9%
ネット記事	8%	9%
DM	8%	2%
駅電車広告	5%	5%
TVCM	5%	4%

(どちらか5%以上のみ記載/複数回答)

やはりクチコミが一番のようですね。

首都圏の高校生の保護者の40%、近畿圏の高校生の保護者の51%が、「友人」と「兄弟姉妹」からの紹介で塾を認知していることになりました。

通塾地域が狭くなりがちな小学生、中学生の保護者の場合は、この割合がさらに高くなると考えてもよいのではないのでしょうか。

ここでちょっとしたクイズです。

日本で1番高い山はどこでしょう。

富士山ですよ。

では、一番長い川、一番広い湖、一番面積の大きい都道府県はどこでしょう。

それぞれ信濃川、琵琶湖、北海道ですよ。

これらを知らない方はあまりいないのではないのでしょうか。

それなら、2番目はどこでしょう。

山は北岳、川は利根川、湖は霞ヶ浦、都道府県面積は岩手県。こうなると知っている方はグンと少なくなるはずですよ。

さらに3番目は？

山は奥穂高岳と間ノ岳、川は石狩川、湖はサロマ湖、都道府県面積は福島県です。

ここまで知っている方はほとんどいらっしゃらないのではないのでしょうか。

ことほどさように情報というものは、1番は周知されていても、2番目、3番目となるとなかなか人の耳に届いていかないものです。

4番目以下では当然、その他もろもろで一括りにされてしまつてオシマイです。

「塾」にかんしても同じことが言えるのではないのでしょうか。

で、結論です。

御社には「地域で1番」あるいは「地域でオンリーワン」があたりでしょうか。

商品、規模、実績、講師、立地、設備備品、生徒層、料金の妥当性、なんでも構いません、またどんな小さなことでも構いません、ウチが1番というものがあたりでしょうか。

一生懸命探して、あつたらそれをまず塾生と塾生の保護者にアピールすることです。

ヒトには、自分が所属しているあるいはかかわっている組織を自慢したいという欲求があるものです。

〇〇大学への合格実績はオレの出た高校が県で1番、うちの会社の製品のシェアは西日本で1番、私の出身県は移住したい都道府県日本一。

よく聞く話ですよ。

地域で1番を探し出し、とにかかにも内部にそれをアピールする！

これが「集客」の最も安くても最も効果的な戦略ですので、早速実行して下さるようお勧めしておきたいと思えます。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典

Information

CHUOH TEXT COLLECTION 新年度学習塾専用テキスト・システム展示会

公教育大改革に待ったナシ！

学習指導要領改訂を受け、2018年度から移行措置が始まります。高大接続改革に次ぐ、大改訂を受け、いよいよ公教育は新時代を迎えます。弊社では、こうした新しい動きを敏感に捉えながら、学習塾業界全体がおかれる状況をふまえ、新年度に向けて、さまざまな学習ツール・教育コンテンツをご紹介させていただきます。

万障お繰り合わせのうえ、ご来場賜りますようご案内申し上げます。

会場	日程	場所
大阪	1 / 24	新大阪ブリックビル
松山	1 / 24	松山市総合コミュニティセンター
神戸	1 / 25	神戸市産業振興センター
姫路	1 / 29	姫路商工会議所
橿原	1 / 30	奈良県社会福祉総合センター
和歌山	1 / 31	和歌山県勤労福祉会館プラザホープ
東京	2 / 2	TKP 新宿 カンファレンスセンター

http://www.chuoh-kyouiku.com/text_collection/exhibition