

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2018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.76 <講習生との密着度合いで継続が決まる！>

このメルマガが出る頃には、保護者面談も終了の時期を迎えているのでしょうか。私どもの顧問先の塾では、ほぼ終了になっていると思いますが、読者の皆さんの塾では、どうでしょうか。6月になってもまだ保護者面談が始まっていないというところもあるかもしれません。期末テストを待って面談するという塾もあるとは思いますが、できれば、講習前の面談は、早く始めて、1か月以上を新規の集客に充てるようにした方が良いと思います。

つまり、6月4週目からは、夏期講習の集客の仕込みも終えて、本格的に集客活動が具体化し、一般生（講習生）の集客に専念するようにした方が良いということです。

そして、集客が終わったら、今度は、一般生（講習生）の継続を成功させなければなりません。ということで、今回は、講習生の継続について考えたいと思います。

講習生の継続は、講習への問い合わせから始まっています。問い合わせの時の印象も対応の時の印象も継続に対するアドバンテージになるということです。まず、継続が講習だけで行われるのだという意識を消すことです。継続作戦は、講習の始まる前から始まっているのです。

継続作戦を成功させるためには、一般生（講習生）と保護者とのコミュニケーション密度をどう確保するかということが、大きなポイントです。夏期講習が始まる前に、補習等で講習生を呼んで、まずは個人的なラポール（信頼関係）を作るところから始めます。続いて、講習初日に、講習生の不安を解消するために、教室内を紹介したり、サポートしてくれる生徒を選んで紹介したりします。そして、保護者には、初日の心配を解消するために授業後、電話を入れます。こういように、密着度合いを強めることで、継続確率を上げるのです。授業の良さは、集団指導であれば、学校の授業以上である必要がありますが、競合他塾の授業と比べて、（自塾の授業が）大きく劣っていなければそれでOKです。要は、熱心に一般生（講習生）と保護者に密着することが、継続の大前提なのです。

それでは、どういう密着を心がければよいかというと、必要な時に必ずコミュニケーションを取れるかどうかということです。例えば、以下のようなことです。

1. 講習の前の補習
2. 講習前日の保護者への電話  
（担当者の紹介と講習当日の時間の確認等）
3. 講習初日の一般生（講習生）のクラスや講師に対する紹介と保護者に対する授業報告電話
4. 授業毎の授業担当のコミュニケーションと室長のコミュニケーション（講習生カードの活用）
5. 授業サイクルが一巡したら保護者に対する授業報告
6. お盆休みの宿題の渡し方と保護者に対する電話入れ
7. 継続グッズの渡し方と保護者に対する電話入れ
8. 一般生（講習生）面談と保護者面談

次に、どういう内容のコミュニケーションにすればよいのかと言えば、次のように考えてみたらどうでしょうか。

1. セルフ・エスティームを高めるプラスのストロークが前提
2. 授業担当者の授業後のコミュニケーションは、授業の理解の確認と疑問点の確認
3. 室長の授業後のコミュニケーションは、授業担当者の評価の確認。プラスの評価であれば強化を、マイナスの評価であれば、フォローをする。
4. 保護者に対しては、一般生（講習生）の良い点の報告、課題の指摘と対応策
5. 保護者の不安の解消

具体的には、まだまだあるでしょうが、講習生の継続で重要なことは、生徒と保護者にどこまで関心を向けられるかです。講習の継続は、個人密着度合いで決定します。そのことを忘れずに、具体的なグッズ（講習生カードや授業報告書、DTSのルール化など）を作って、継続の成功を勝ち取ってください。

### 【編集後記】 MBAセミナー「英語改革からの塾革命」

2020年以降に求められる学力とは？また、特に注目の集まる「英語改革」をチャンスととらえ、塾経営の追い風へとするためのノウハウを、中土井がお伝えします。

名古屋会場がラストチャンス！残席わずかにつき、お申込みはお早めに！

■名古屋 7/1（日）@オフィスパーク名駅プレミアホール

▽セミナー・研修詳細はコチラ▼

<http://management-brain.net/mbaseminar02/>

▽お問合せはコチラ▼

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.40

少し昔話をさせていただきたいと思います。

わたしが大学に入学したのは1970年の4月でした。半世紀も前のことです。

そのときの国立大学昼間部の年間授業料は12,000円、公立大学の平均授業料は15,000円、私立大学文系の平均授業料は76,400円、私立大学理系の平均授業料は98,400円でした（都内の大学／総務省「小売物価統計調査（動向編）」）。

それが最近、例えば2017年度はどうなのかというと、国立大学昼間部は535,800円、公立大学は538,294円、私立大学文系は779,906円、私立大学理系は1,141,909円になっています（同／公立大学は全国平均／公立大のみ文科省資料）。

物価も所得も比較できないくらい上昇しているのだから当然、と言えばそれまでですが、ずいぶん高くなっているものですね。

大学の授業料が急激に上がりだしたのは1970年代から80年代にかけてのことです。

72年にそれまで9年間12,000円だった国立大学の授業料が36,000円に、76年に96,000円に、78年に144,000円に、80年に180,000円に、82年に216,000円に、84年に252,000円に、87年に300,000円に、89年に339,600円に上がっています。

17年間に8回の改訂があって実に28倍に！

公立大学、私立大学もこれに符節を合せたように上げていきましたので、いつの間にかこの国の大学は世帯収入の低い家庭の子どもたちには手の届かないところになってしまったような気がします。

では実際、大学生活を送るには1年間、どの程度の費用が掛かるのでしょうか。（独法）日本学生支援機構が2016年11月に行った「平成28年度学生生活調査結果」が発表されていますので紹介しましょう。以下、いずれも4年制大学昼間部の学生の調査結果です。

### ●学生生活費(年間/円)

所属	自宅通学	下宿・アパート等
国立大学	1,090,100	1,743,500
公立大学	1,011,100	1,674,600
私立大学	1,759,400	2,490,500

自宅外の国立大学生は月平均14万5千円、公立大学生が14万円、私立大学生が20万8千円。

結構な金額です。

ただしこれは全国平均です。東京圏と京阪神の別の結果も出ていますので記しておきます。

### ●地域別学生生活費

(東京圏/東京・神奈川・埼玉・千葉、京阪神/京都・大阪・兵庫)

所属	自宅通学	下宿・アパート等
国立大学(東京圏)	1,157,300	1,938,400
国立大学(京阪神)	1,092,400	1,920,900
公立大学(東京圏)	1,142,900	1,925,900
公立大学(京阪神)	1,128,700	1,812,800
私立大学(東京圏)	1,847,300	2,657,900
私立大学(京阪神)	1,728,000	2,336,700

この生活費を学生自身が自分で賄うことはもちろん無理ですから、大半は当然、家庭からの仕送りということになります。その仕送り額はどの程度か。

### ●家庭からの給付額(年間/円)

所属	自宅通学	下宿・アパート等
国立大学	627,900	1,177,000
公立大学	557,100	982,600
私立大学	1,020,100	1,727,800

これは全国平均ですが、自宅外の国立大学生は月9万8千円、公立大学生は8万2千円、私立大学生は14万4千円、仕送りをうけている計算になります。

これだけ仕送りをしなければならなくなると、家庭も大変でしょう。

それでは大学生の家庭の平均世帯収入はどの程度なのでしょう。

### ●家庭の年間収入(年間/千円)

所属	金額
国立大学	8,410
公立大学	7,300
私立大学	8,340

驚くことに私立大学生の家庭のほうが国立よりも低いんですね。

東京の私立大学に子どもを送り出している家庭は、834万円の所得の中から200万円程度の仕送りをしなければならないことになります。

その厳しさ、お察し申し上げますというしかありません。

学習塾は通ってくる児童生徒への学習支援を行う機関であると同時に、かれらの保護者への情報提供機関でもあります。

勉強以外のこうした情報も、キチンとお伝えして下さるようお勧めしておきたいと思います。