

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2019年2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.84 <今の生徒数で売り上げを向上させる視点>

2018年は、小規模学習塾が、非常に多く倒産しました。下の表は、帝国データバンクが1月9日に発表したものですが、学習塾の倒産件数は、2008年以降、最大になっています。そして、教育関連企業の倒産件数もリーマンショックの影響を受けた2009年に次ぐ多さです。また、負債総額は2008年以降、一番小さいのです。大型倒産ではなく、その連鎖倒産でもなく、小規模な企業の倒産が多かったということです。小規模な学習塾にとって、2018年は、非常に厳しい年だったのです。

株式会社帝国データバンク 1月9日発表  
 「教育関連業者の倒産動向調査(2018年)」より

年	倒産件数	負債合計 (百万円)	家庭教師・ 各種スクール	学習塾	学校・ 予備校	文化施設	その他 教育
2008	75	11,233	27	22	14	1	11
2009	93	13,031	35	20	21	2	15
2010	70	16,380	22	28	11	1	8
2011	49	6,943	18	16	8	1	6
2012	75	11,375	25	25	11	0	14
2013	73	9,754	21	25	9	0	18
2014	57	8,088	23	17	10	0	7
2015	69	3,126	33	25	4	0	7
2016	79	3,809	30	25	11	2	11
2017	84	11,325	37	32	8	0	7
2018	91	2,763	36	35	11	0	9

それでは、なぜ、小規模塾の経営が難しいのか。それは、生徒数の減少に対して手を打てなかったからです。広告を打つにもその資金がないとか、アイデアがないということです。そうすると、生徒の減少がすぐに売上上の減少につながっていつてしまうからです。小さな塾では、生徒が昨年対比で10%~20%も減ってしまえば、大きなインパクトをもって、塾経営に影響を与えるからです。

そんなの当たり前じゃないか!と思う方もいるでしょうが、実は、そうではありません。

塾の売上上の構成を考えてみましょう。以下のようなものが、塾の売上を構成しているはずですよ。

1. 月謝
2. 講習費
3. 特訓費
4. テスト対策費
5. 年間教材費
6. 年間模試代
7. 施設などの冷暖房費
8. その他

小さな塾では、この売上の構成項目が、しっかり考えられていない場合が多いのです。少しでもこの売上構成項目から利益を出そうとしてないのです。

例えば、季節ごとに行う講習の売上は、月謝の何倍になりますか?少なくとも私が直接指導しているクライアントの塾では、夏期講習や冬期講習なら1か月の通常授業料の2~3倍になります。春期講習なら1倍前後です。小さな塾もしっかり売上が立つのです。

ですから、広告が打てるのです。同様に、入試特訓やテスト対策などの選択授業についても、月謝と同等かそれ以外の売上が上がっているのです。こういう仕組みを持っているかどうかで、生徒数の減少と売上の減少がそのままイコールではない、という状況が生まれるのです。

私どもが提唱している年間42週の授業設計は、そういう視点で考えられたものです。通常の授業だけではなく、講習ももちろん勉強させて、学習量の確保をする、そして、売上を上げるようにする、そういう視点で設計をしているのです。

教材費も考え方は同じで、教材を用意する手間、プリントの紙代やそのプリントの演習問題を選択し、作っていく手間などを含めて、付加価値を付けて、値付けをします。教材費でもそれなりに利益を出す事が出来るのです。

読者のみなさんの塾も売上の構成をしっかりと考えてみてください。そして、説得性のある料金設定を考えてください。小さな塾が生き残るためには、売上=生徒数の図式を脱却していくことなのです。そして、少しでも多くの生徒を獲得することです。

**【編集後記】**

**「この先生から教わりたい！」**

**生徒にそう言われる授業・生徒対応スキルを2時間にギュッと凝縮!**

中土井流の授業術を徹底伝授するストーリーミング動画

「生徒のやる気を引き出す教師の授業スキル」好評発売中!

【第1部「思考力を向上させる」】【第2部「共感力で掴む」】の2部構成。

「受容」「共感」「承認」をキーワードに、授業で興味や驚き、感動を与え、生徒のやる気を引き出す方法をお伝えします。

▽くわしくはこちらから▽

<http://management-brain.com/lp2>

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.48

「どうにもヒトが集まらない、どうやったらいいんだ」  
こんな話がここ数年、聞かれるようになりました。  
ヒトといっても塾生ではありません。従業員のことです。  
西日本のある大手塾では今年、新入社員の募集が間に合わな  
いために、出店計画を大幅に変更。

東日本のあるFC塾では昨年春、非常勤講師がそろわなくて  
春期講習を取りやめ。

関西のある中規模塾では昨年秋、急に退社した正社員と非常  
勤の補充ができずに、泣く泣く教場を閉鎖。

こんな話が転がっています。

じゃあどうすれば、といわれても、なかなか名案は浮かんで  
きません。

そこで、少しでもヒントがあればということで、非常勤に限っ  
てですが、全国のバイト・パートの相場を眺めてみることにし  
ましょう。

(株)リクルートジョブズ(東京)が毎月、「アルバイト・パート  
募集時平均時給調査」を行なっています。同社関連の求人誌  
に掲載された求人情報をもとに作成されたものです。

この調査によれば、全国の昨年12月の専門職(看護師、歯  
科助手、ホームヘルパー、美容師、スポーツインストラクター、  
塾講師など)の募集時の平均時給は以下の通りでした。

## ◆アルバイト・パート募集時平均時給調査

北海道	994円
東北	1,051円
北関東	1,006円
首都圏	1,204円
甲信越・北陸	1,028円
東海	1,075円
関西	1,137円
中国・四国	1,026円
九州	1,003円

最も高いのが首都圏の1,204円、最も安いのが北海道の  
994円。全国は1,139円でした。

三大都市圏については、われわれに直接かわる「塾講師」  
の平均時給と前年同月の平均時給、前月の平均時給も記載され  
ていますので、そちらも引用しましょう。

	18年12月	(17年12月/18年11月)
首都圏	1,174円	(1,324円/1,134円)
東海圏	1,151円	(1,282円/1,137円)
関西圏	1,582円	(1,574円/1,669円)

こちらは最も高いのが関西圏の1,582円、安いのが東海圏  
の1,151円。関西圏が飛び抜けていますね。関西圏には大学  
生が少ないのでしょうか。とてもそうとは思えません。ちなみ  
に2017年度学校基本調査によると、大学生が最も多いのは

京都府で人口100人当たり5.35人。次が東京都で4.72人、  
その次が滋賀県の2.40人、その次が大阪府の2.34人、その  
次が愛知県の2.29人。上位5都府県のうち関西圏が3つも占  
めています。

首都圏と東海圏では、ヒトがいなくて嘆くわりには、前年同  
月より時給が大幅に下がっているのが気になります。

ところで、一般的にどこも人材不足なのは間違いないにして  
も、たいして困っていない塾もあれば、とてつもなく逼迫して  
いる塾もあるようです。違いはどこにあるのでしょうか。

あちこちの塾を眺めていると、なんとなく見えてくることな  
のですが、困っていない塾にはそれなりの特徴があります。

1. 待遇がキチンとしている
2. 正職員、非常勤含め、仲良く楽しく働いている
3. 給与以外の付加価値がある

待遇がキチンとしているというのは、必ずしも時給が高いと  
いう意味ではありません。時給は平均よりもちょっとだけ高い  
程度。が、原則として残業もなければ定められたシフト外の呼  
び出しもなく、また、まれにそんなことがあったとしても、深  
夜労働や休日労働の割り増し賃金をキチンと支払ってくれてい  
るという意味です。数年前、ブラックバイトという言葉が大流  
行しました。その逆バージョンですね。

仲良く楽しくというのは、文字通りに理解して下さって結  
構です。こうした塾に何うと実に気持ちがいい！正職員にして  
も非常勤にしても、出入りのさいの挨拶は過不足なくちゃんと  
していますし、言葉遣いも丁寧で礼儀正しい。経営者や管理者  
の人格を反映しているのでしょうか。

付加価値については「英会話教室」を週1回2時間開催とい  
う例がありました。非常勤講師であれば、タダで毎回、ネイ  
ティブが指導する英会話教室に参加できます。小学生英語を担  
当している社員のネイティブに大人向けの英会話教室もやって  
もらい、非常勤講師であれば無料で、というわけです。大学生  
が自分で英会話教室に通うとなればそれなりに経費が掛かりま  
すが、それがタダになるのなら大助かりでしょう。

ヒトの集散離合という話を聞かされたとき、カビの生えたような  
箴言ですが、論語のある一節を思い出します。

「葉公問政、子曰、近者説、遠者来」  
葉公まつりごとを問う、  
子いわく、近き者よろこびて遠き者来たる。

まずは、いま目の前で働いてくれている人たちを大事にしな  
なければいけないということなのでしょう。