

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2019年3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.85 <自塾の理念やコンセプトを明確にする>

私は、顧問先になった塾の初めてのコンサル会議で、良くこんな質問をします。「皆さんの塾は、どんな塾ですか?」と。この問い「どんな塾ですか?」の威力は抜群で、会議に参加しているメンバーは、「なんて質問をしてくれるんだ!」という顔をして、黙って私の顔を見えています(どう答えてよいものか迷っているような感じです)。

仕方がないので、私の方で、順番に指名するのですが、そうすると、「補習塾」や「進学塾」と答えたり、「集団塾」、「個別塾」と答えたり、「中学生を中心にした塾」なんて答えも出てきたり、皆さん、人それぞれの答えが返ってきます。同じ塾なのに、バラバラな答えが多いのです。

たとえば、補習塾と進学塾で言えば、補習塾の指導と進学塾の指導では大きく違います。社長や塾長が「進学塾」だと思っ、て、指示や業務命令を出しても、職員が自塾を「補習塾」として認識して、その指示や業務命令を聞いていたら、指示や業務命令の意味や意図が正確に伝わるはずがありません。その結果は、言わずもがなです。その塾が、一丸となって戦うことは出来ません。

では、「塾のコンセプト」をどう明確にしていけばよいのでしょうか。反面教師として、以前、大手塾のホームページから抜粋したものを載せます。

- ・ 国立・私立難関高校/公立トップ高校(独自入試対応) 受験専門
- ・ 難関国・私立中受験専門スーパーエリート塾
- ・ 小学生のための中学受験塾
- ・ 中学受験をめざす小学生のための進学教室
- ・ 神奈川県を中心に、難関校受験に挑む小学生・中学生・高校生をサポートする学習塾・進学塾
- ・ 60年の実績を持ち、中学受験・高校受験の受験情報・指導実績豊富な学習塾・進学塾

上記のような漠然としたコンセプトでは、この時代、全く役に立ちません。大手学習塾だから、まだ戦えるのですが、これが、小さな塾であれば、全くこの打ち出しに意味はありません。もっと具体的に、どんな塾なのかを明確にすることです。つまり、明確にするコンセプトとは、上記のようなものではない!ということなのです。

誰をターゲットにして、そのターゲットが指導した結果、そのターゲットはどうなるのか。ここを明確にすることです。例えば、「内申から2をなくす補習塾」とか、「子どもを元気な笑顔にする塾」とか、「普通の成績の子どもを地域トップ高校へ入れる塾」とか。具体的に考えてみてください。

次に、ターゲットです。小学生、中学生、高校生(浪人生)という区別はもちろんのこと、さらに深く自塾の顧客の定義をすることです。以下に例を挙げます。

- ・ 中堅私立中学校合格を目指す小学生
 - ・ 学力中位の中学生(内申点オール3~4程度)
 - ・ 指定校推薦で大学合格を狙う現役高校生
 - ・ A小学校とB中学校の生徒対象
 - ・ 勉強で自信をなくしている小学生、中学生
 - ・ 地域のトップ校を狙う小学生、中学生
- など

さらに、顧客に生徒だけでなく「その保護者」も加えるとさらに良いと思います。例えば、年収はどのくらいの保護者か。子どもに対してどう考えている保護者を獲得したいのか。このようなことを明確にしていくことです。

ターゲットを明確にしたら、次は学習指導を通じて塾として何を達成するのか。そのための指導方針は、何か。そこを決めてください。

例えば、弊社では『学習指導を通じて生徒のセルフ・エスティーム(自己重要感・自己有能感)を高める』ことを学習塾の目的・コンセプトとしています。つまり、このコンセプトの下で、自分の授業・生徒面談・教室掲示など、自分の業務が生徒のセルフ・エスティームの向上につながっているのかと考えて行動することを職員に求めます。ですから、判断や行動で迷ったときには、この考えに立ち返って業務を行うように言っています。

以下にやはり大手塾のホームページに掲載されていたものを抜粋してみました。

- ・ 創造力豊かで、自立心に富んだ人材を育成します
- ・ 本気で物事に取り組み、他に頼ることなく自分でやり通すことのできる子を育てる
- ・ 多様な個性や能力を尊重しながら一人ひとりの生徒さんのお役に立ちたい
- ・ 最大であるよりも最良であることを誇れる
- ・ 未来にはばたく優れた人格の育成をめざして
- ・ 教室だけでは終わらない
- ・ これからの日本を強くする人材を育てる
- ・ 社会に貢献する人材を育てる
- ・ 学習塾は「学力向上」だけでなく、「人間形成の場」でもある。
- ・ 目標・計画・実行・継続は力なり
- ・ 豊かな社会を作る人間の育成

どんな塾なのか。この要素は、ターゲットと指導の目的です。ぜひ、自塾のコンセプトを明確にしてください。

自塾はどんな塾なのか。新年度にあたってまずはそこから整理を始め、スタッフ全員と自塾のコンセプトを明確にして、皆の意識を一つにして、業務に邁進してください。改めて、自塾の理念や顧客の定義を文書にして配布をしてみてもどうでしょ

うか。また、それを元に新年度キックオフミーティングをしてみてもどうでしょうか。ベクトルを一つにして、新年度を迎えてほしいものです。ベクトルが一つになったチームほど強いものはないのですから。

合資会社マネジメント・ブレイン・アソシエイツ
教育コンサルタント 中土井鉄信

【編集後記】

今年も開催！1泊2日の《学習塾経営革新会議》

テーマは「地域一番塾を作るための教務・集客・コミュニケーション！」

中土井鉄信による講演や参加者同士のグループワークなど、盛りだくさんの内容を通じ、時流に乗った貴塾のコンセプト(魅力)の決定と、成功経営計画づくりをサポートします。中土井をコンサルタント、アドバイザーとして、参加者全員で考え、討論する【実践的な内容】です。

【参加費(両日昼食付)】一般参加 50,000円

※MBA塾経営革新メンバーの方は特別価格でご案内します。

▼くわしくはこちらから▼

<http://ur0.link/QMOj>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.49

恥ずかしながらPCを始めとするITにはあまり強い方ではありません。長年、PCを利用してはいるものの、使うのはメールとワードとエクセルと簡単なネット検索程度。スマートフォンも持ってはいるものの、使うのは電話とメールと地図検索程度。おそらくは機能の100分の1も使い切れていないはずで、文字通り宝の持ち腐れになってしまっています。

これまではそんな私と似たり寄ったりの方でも十分、学習塾ビジネスをやってこられました。しかし、これからはどうなのでしょう？

内閣府がこの2月、「平成30年度青少年のインターネット利用環境実態調査」の結果速報を発表しました。昨年11月～12月に「10歳～17歳の青少年」と「かれらと同居する保護者」、さらには「0歳～9歳の子どもと同居する保護者」を対象に行った大掛かりな調査の結果報告です。

そこにこんなデータが載っています。

◆インターネット利用率

小学生	85.6%
中学生	95.1%
高校生	99.0%

10歳～17歳の青少年の93.2%がインターネットを利用しています。高校生の99.0%はさもあらんと納得できますが、小4～小6の85.6%はちょっと意外ではないでしょうか。

かれらはどんな情報機器を用いてネットを利用しているのでしょうか。

◆インターネット利用機器(母数は10歳～17歳の青少年全員)

	スマホ	PC	タブレット
小学生	45.9%	17.2%	42.7%
中学生	70.6%	23.2%	38.0%
高校生	97.5%	28.1%	21.2%

トップやはりスマホです。PCは思ったほどではないようです。小中学生のタブレット割合が高いのは、通信教育各社提供の「学習用タブレット」も一因かもしれません。

で、ここからが本番です。

10歳～17歳の93.2%がネットを利用していることはわかりました。では、勉強・学習用にネット利用をしている10歳～17歳はどの程度存在するのでしょうか。ここで言う「勉強・学習」とは「勉強・学習・知育アプリやサービス」の利用を意味しています。

◆ネットを利用して勉強している子どもの割合(母数は10歳～17歳の青少年全員)

小学生	24.0%
中学生	34.3%
高校生	47.9%

ついでですから、スマホを使って勉強している子どもの割合も算出しておきましょう。

◆スマホを使って勉強している子どもの割合(母数は10歳～17歳の青少年全員)

小学生	5.8%
中学生	16.7%
高校生	42.8%

小4～小6生の4分の1、中学生の3分の1、高校生の2分の1が、なんらかの情報機器を用いて、ネット勉強していることが分かります。

イノベーター理論に従えば、この割合はすでに第3段階のアーリーマジョリティ段階に入っていますし、高校生にいたっては第5段階のレイトマジョリティ段階直前まで来ています。

ということは、おそらくここ2、3年のうちに、ネット勉強はごくごく当たり前の学習方法になっていくでしょう。

さてそのとき、われわれ塾ビジネス事業者はどう動けばよいのか？

自塾でもネット発信できる環境を整えていくか。

逆に、IT関連の機器は一切用いずに、生身の人間が泥臭く指導する方針を貫くか。

いまさらながらとはいうものの、いずれにしてもITとはなんであり、ITでなにができるかできないか、それなりに勉強しておく必要があるそうです。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典