



TRY+ANGLE

2019年5月21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.87

<人間の本质を少しでも理解すること>

今回は、私のコンサルタントとしての考え方を書きたいと思います。

経緯は省くとして、私は2001年4月からコンサルタントをスタートしました。実は、その前の3月中旬から英会話スクールの立ち上げのコンサルを引き受けていたのですが、4月から本格的に学習塾のコンサルタントとしてスタートをしました。

当初、考えていたのは、潰れそうな塾や経営不振で困っている塾の再建をしようと考えていましたが、それだけではなく、塾を大きくしたいと思っているところも後々はやりたいと考え、そして、学校のコンサルもそのうちやろうと思っていました。ですから、当初から、教育機関専門のコンサルタント会社にしようと思っていました。会社名に個人の名前を付けるのは、止めようとも思っていました。なぜなら、複数のコンサルを雇えなくなると思ったからです。

手前味噌ですが、まず、こういう考えが、戦略につながる考え方です。ステージごとにターゲットを設定していくという考え方です。ここには時間軸があるからです。また、クライアントを集めるのに、直接営業をしないで、セミナーやメルマガで集めようと考えました。メルマガの種類は、当初、3種類にしました。これも顧客の設定を塾と学校とそして、その塾や学校でも使ってくれる素材にしようと考え方からです(メルマガ：塾向けは、「塾経営の戦略・戦術」。学校向けは、「教育記事から考える教育」。そして、素材は「考えるヒント・今日の言霊」です)。

コンサルタントとしてスタートすると言っても、誰も私のことなど信用してくれるわけがありません。名もない一人の人間ですから。そこで、考えたのが、潰れそうな塾や困っている塾なら、「溺れる者は藁をもつかむ」というように、誰でもよいから味方になってくれる人はいないかと考えるだろうと思ったのです。

そして、そういう塾の塾長であれば、経営に関する選択肢はそれほど多くはないと思ったのです。潰れそうなんだから、文句を言わずにこれとこれをやれよ！と言えば、聞いてくれるだろうということです。私のコンサルの手法は、簡単に言えば、無理やりやらせることです。とにかく、私の言うことを聞いて実行をする！ということです。ここの徹底力は多分、どのコンサルタントの方にも負けないと思っています。

そして、それはなぜか。潰れそうな塾や困った塾は、その塾長の考え方に限界があるから、潰れそうで、困っているのです。塾長の意見を聞いてコンサルをやるというような手法では、経営再建は出来ません。とにかく、私のアイデアを実行してもらおう、これが基本です。

この考え方には、次のポリシーがあります。「人間は、意識を変えようと思うなら、行動を変えなければならない。行動を変えれば、結果が変わる。そうなれば、意識は変わる。」この考えに沿って、徹底的に行動を変えて、結果を出してきました。

そして、その評判を聞きつけた塾が、大きくしたいから手伝ってほしいと依頼が来るようになりました。伸びている塾の塾長は、そこは非常に謙虚です。

2004年からコンサルをスタートした塾は、今も継続してコンサルをしています。その当時の30倍以上の生徒数と売上になっていますし、2005年からコンサルをスタートした塾も、なんと40倍近くまで売上が伸びています。規模の違う塾にどんどん成長していくわけですが、そういう塾のコンサルを継続して出来るのはなぜか。それは、人間観が、私の中でしっかり形成されているからです。組織論が、しっかりあるからです。そして、そういう規模の組織を動かしてきたからです。そして、そういう塾の成長と一緒に乗れるからです。共に成長できる下地があるからです。そういう下地が、人間観です。

人間は、どういう本性をもって生きているのか。人間は、どういう時に喜び、そして悲しみ、悔しい思いをし、嬉しい思いに小躍りするの。ここがしっかり理解されているからです。理解出来ていても、上手く行動出来ない時もありますし、言語化できない場合も多々ありますが、それでも、試行錯誤を繰り返して、徐々に適切な状況にもっていくことが出来るように努力をします。それが、顧問先と共に成長することだと思っています。生徒と教師も同様だと思います。

翻って、塾経営に置き換えると、どうなるでしょうか。生徒のこの年齢で、人間は、どう感じるのだろうか。この年齢の子どもを持つ保護者はこういう時にどう感じるのだろうか。こういう問いを発して、塾の色々な判断がなされているか、ということ。

私たちの仕事は、人間に深く根差した仕事です。ということは、どのくらい人間の本质を理解して判断をし、行動するか、ということにかかっています。ぜひ、人間観を鍛えましょう。人間の本质に少しでも触れるように、日々意識して生きていきましょう。それが、非常に大切なことだと私は思います。

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】

2019年のMBAセミナー ※5/26 東京会場は満席となりました。
「各有名学習塾コンサルタントからの地域一番塾になるための提言」
6/9 大阪 6/23 福岡 お申し込み受付中です！

【参加費(昼食付・税別)】

一般参加…10,000円

メルマガ「塾経営の戦略・戦術エキスTRA」読者…7,000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。

★詳しくはこちらから★ <https://management-brain.net/mbaseminar02/>

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！

「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。

☆詳しい内容紹介・ご購入はこちらから☆ <http://management-brain.com/lp2>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.51

前回、日本版の大学ランキングのお話しをしました。今回も引き続き、大学について。

保護者にとってアタマの痛い問題の1つに、大学にはどのくらいおカネが掛かるのかというのがあります。日本政策金融機構が毎年実施している「教育費負担の実態調査」の最新版が3月20日に公表されましたので紹介しましょう。

同調査が行われたのは昨年9月で、調査対象は「25歳以上64歳以下の男女で、高校生以上の子供を持つ保護者」（有効回答、都道府県各100名の計4,700名）。

結果報告には高校部門の費用も載っていますが、ここでは大学部門に絞って紹介することにします。

なお、同調査における「主な家計維持者」の平均年齢は50.5歳、「調査前年（17年）の平均世帯年収（税込）」は814.3万円でした。15年の平均世帯年収が855.0万円、16年のそれが828.7万円でしたから、年々減っています。政府や日銀は「戦後最長の好景気」が続いていると宣伝していますが、景気がいいのはいったいどこなのでしょう。

◇入学費用

	①	②	③	計
短大	27.9万円	35.8万円	9.3万円	73.1万円
大学	40.9万円	37.2万円	10.4万円	88.4万円
私立短大	29.2万円	35.8万円	8.7万円	73.6万円
国公立大学	29.5万円	37.9万円	12.8万円	80.1万円
私大文系	43.1万円	37.7万円	9.6万円	90.4万円
私大理系	39.9万円	37.6万円	8.0万円	85.5万円

①は受験したすべての学校・学部にかかわる受験費用で、受験料や受験のための交通費・宿泊費などを含んでいます。②は入学金、寄付金、学校債など、入学時に学校に支払った費用です。③は入学しなかった学校への納付金です。

願書提出から入学決定までの費用ですが、私大文系が私大理系よりも掛かっていることと、入学しなかった学校への納付金、つまりはスベリドメ費用にわりとおカネが掛かっていることが気になりますね。

◇1年分の在学費用

	①	②	計
短大	122.0万円	13.4万円	135.4万円
大学	148.1万円	8.8万円	156.9万円
私立短大	136.7万円	14.6万円	151.4万円
国公立大学	105.1万円	9.6万円	114.8万円
私大文系	149.6万円	10.5万円	160.1万円
私大理系	179.6万円	5.7万円	185.3万円

18年9月時点で2018年度1年間にどれくらい掛かるかを見込んだ額です。

①は授業料、通学費、教科書代などの学校教育費、②はお稽古事などの家庭教育費です。大学生になってお稽古事？と思

われるかもしれませんが、例えば英会話学校などの費用もこれに含まれるとお考えいただきましょう。

国公立大の学校教育費と私大理系のそれとでは、1年間に74.5万円の開きがあります。月額にして6万円強。ごく普通の家庭にとってはかなりの負担ですね。

◇初年度の費用

	①	②	計
短大	73.1万円	135.4万円	208.5万円
大学	88.4万円	156.9万円	245.3万円
私立短大	73.6万円	151.4万円	225.0万円
国公立大学	80.1万円	114.8万円	194.9万円
私大文系	90.4万円	160.1万円	250.5万円
私大理系	85.5万円	185.3万円	270.8万円

さきの入学費用（①）と1年分の在学費用（②）とを合算した費用です。一番安上がりな国公立大でも194.5万円、私大理系は270.8万円。大変な額ですね。

さらに、自宅外通学の場合はこれに自宅外通学を始めるための費用（アパートの敷金や家財道具の購入費など／18年4月の平均額）が37.4万円、加えて家賃や食費など生活費を賄うための仕送りが年間平均で90.8万円加算されることとなります。

◇自宅外通学者の初年度費用

	①	②	③	計
短大	208.5万円	37.4万円	90.8万円	336.7万円
大学	245.3万円	37.4万円	90.8万円	373.5万円
私立短大	225.0万円	37.4万円	90.8万円	353.2万円
国公立大学	194.9万円	37.4万円	90.8万円	323.1万円
私大文系	250.5万円	37.4万円	90.8万円	378.7万円
私大理系	270.8万円	37.4万円	90.8万円	399.0万円

子どもを1人、私大理系に自宅外進学させると、世帯年収の半分が飛んでしまう勘定ですね。

仕送りに関して付記しておく、平均は90.8万円とはいうものの、年間200万円以上仕送りという家庭が2.9%ある一方で、0円という家庭も12.2%あるという結果が出ています。「苦学生」という言葉は死語になったかと思いましたが、いい意味でも悪い意味でも健在のようです。