

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2020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.96

<器を創る！>

今回は、私が1月に行ったコンサルの中身を少し紹介します。1つは、春期講習の設計と集客に関する特典の設計、そして、集客活動のアドバイスです。

もう1つは、新中1生の獲得のためのアドバイスです。特に、現小6生が少ない顧問先には、2月以降、新中学1年生対象の中学準備講座を設定して、チラシや校門配布、HPで告知するように指示を出しました。県によって、この中学準備講座を2月から始めるか3月から始めるか、随時、個別に始めるかは、ケースバイケースで決定しますが、基本的には、器を用意し、生徒を獲得することを主眼にコンサルを行いました。

また、告知ですが、中学校の学年末テスト対策の告知もかねて行うように指示します。それは、経費の問題もありますが、両面、表面として制作します。1面では、ターゲットを中学1・2年生に絞り、裏面では新中1に絞ります。いまから中学校に入ろうとしている現小学校6年生にも当然、中学の動きは興味のあることなので、そのようにしています。また、中学校では、中学生になる子どもの保護者に説明会をする時期が2月の中頃にありますから（地域によってはもっと早く終わっているところもありますが）、そこで校門配布をする時に、そのチラシを使って接点を持つたりします。

私たちの仕事は、客商売が土台ですので、基本的には、お客が入る器を用意し、その器をアピールしていくことが求められます。ですから、集客期を前に考えることの1つは、器を創るかどうかということです。

読者の皆さんも知っているように、春期講習や夏期講習、冬期講習は、その器です。昔のFCチェーン塾（明光義塾やスクールIEなど旧FCモデル）などは、春期講習をしていませんでした。4月までに生徒が入ればよいと考えてたのです。つまり、4月からの通常授業が器だったのです。春期講習をやらなくても、生徒がある程度入ってきた時代があったのですが、今では、その器は通常授業ということで意識されず、新たな器がどうしても必要になったのです。ですから、FCチェーン塾でも春期講習が行われ出し、今では塾と言えばほとんどの塾が春期講習をしているのです。また、中学準備講座も以前は集団塾の専売特許のようなものでしたが、工夫を凝らしてどの塾でも行うようになってきました。

器を設定したら、次は、その器に生徒が上手く入っていくための導線を考えることです。導線とは、まず、何をして生徒や保護者に認知してもらおうのか。そして、問

合せを起こすために、どういう特典をアピールするのか、ここを考えることです。

例えば、中学準備講座という器で言えば、2月の初旬からチラシを蒔いて告知する。特典は、入塾手続きをすれば、新中1準備講座の料金は無料になり、3月の月謝も無料になる。また、この時期から入れば、新中1の年間教材を無料にする。こんな特典を創って、入りやすさをアピールするのです。このような思考のプロセスを私は導線と言っています。このような策を1月のコンサルではお伝えしました。

2020年が始まりました。昨年末から大学入試改革は、色々な問題がクローズアップされてきました。このような不透明な状況は、塾業界にとっては、一つの追い風です。今回の内容は、中学準備講座を例にとりましたが、高校準備講座でも同じことです。そして、色々な企画でも同じことですが、高校生に対する器は少ないように思います。ぜひ、2020年は、高校生に対する器もじっくり考えてみてください。

この1年、タイムリーにどんな器を用意するのか、ここをしっかりと考えて塾経営をすることです。

念のために付け加えておきますが、その器は、利便性・効果性・投資性という3つのキーワードに基づいて設計をしてください。それを忘れた器では、生徒や保護者にアピールできませんから。

また2020年は、今までになく退学傾向が強くなって退学者が出る年のスタートです。ぜひ、利便性・効果性・投資性を意識した、コース設計や講座設計をして、一人でも多くの生徒が貴塾で学び続けられるように考えてください。

【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「安定した経営を得る塾経営」

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。

◆ **MBA 学習塾経営革新会議** 4月18日(土)～19日(日)

【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。

★ 詳しいご案内はこちらから★

<http://www.management-brain.com/2020kakushinmtg.pdf>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド

vol.60

英語教育

この春、小学校に新しい学習指導要領が導入され、小3・小4で「外国語活動」が開始されるとともに、小5・小6の英語が「教科化」されることになっています。世界のグローバル化に伴う英語教育強化策の一環とのことですが、率直に言ってわたしは小中高含めた現在の英語教育に大きな疑問を持っています。

疑問点は大きく分けて2点あります。

- ① いまの英語教育で英語力・英会話力は、
上達するのか。
- ② 上達するとして、そんなにも多くの時間を
費やす意味はあるのか。

1つ目から申し上げると、側聞したところによると、アメリカの国務省に外交官を養成するFSI (Foreign Service Institute) という部署があるそうです。そこが発表している「英語母語者のための他言語習得難易度表 (Language Learning Difficulty for English Speakers)」によると、英語を母語とする者が実務者レベルの日本語 (英検1級レベル) を習得するには2,200時間の授業が必要なのだそうです。授業は生徒6名程度の少人数クラスで週25時間、ただし、毎日3~4時間ほどの個人的な予習復習時間は含めずに…。

ところで、今後順次導入される新指導要領では、小3・小4で計70コマ、小5・小6で計140コマ、中学校3年間で計420コマ、平均的な高校の3年間で計595~700コマの英語教育が行われることになっています。総計1,225~1,330コマ。「逆もまた真なり」が成立するとすれば、全く足りません。ヒトにもよるでしょうが、結局はダメということになるのではないかと思います。

2つ目に参りましょう。ご存じのようにいま、総務省傘下の情報通信研究機構を中心にすさまじいスピードで自動翻訳機の開発が進められています。すでに商品化も始まっていますが、おそらくは5年後、遅くとも10年後には、誰もが自動翻訳機で自由自在に10数か国後を操れる時代になっているでしょう。

仮にですが、この先すばらしい英語の教育方法が案出され、1,200~1300時間の授業と毎日3~4時間の自習 (720~960時間) とでかなりな程度まで英語が上達すると思います。

しかし、実務者レベルの自動翻訳機の完成が目前にあるいま、そんなにも多くの時間を費やしてまで英語を学ぶ意味があるのでしょうか。

経済的な側面からいうと、グローバル化がもたらすのは生産の国際的分業です。それぞれの分野で、安くても良いモノを生産する国が世界市場を独占することになります。この国もいずれかの分野で絶対的優位に立たない限り、先進国から陥落ということになりかねないでしょう。

にもかかわらず、ほとんどの国民が自習も含めて2,000時間をも英語学習に費やす。皆さんもこれほどの無駄はないと思いませんか。英語を母国語とする国民は、その2,000時間をほかの分野の学習に使っているわけですから、対抗できるわけがありません。

愚痴を申し上げてしまいました。

こうはいつてもわたしは、英語学習が全くの無駄だと申し上げるつもりはありません。言語学習は異文化を理解するための最善の入り口です。英語であれ韓国語であれヒンドゥー語であれ、初歩程度は学ぶ必要があると考えています。

さらに、きわめて現実的な話になってしまいますが、目下、英語を排除した高校入試も大学入試もほとんどありません。ならば、やるしかないでしょう。できるだけ効率的効果的な教材を手に入れ、最良の教育方法で指導を進めていただきたいと思っています。