


2020年12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.106

＜来年度に向けて、生徒を呼び込むポイントを点検！＞

2020年も残すところ2週間を切りました。新型コロナウイルスの猛威は、まだまだ続いています。先月のメルマガでは、「4月・5月のように、すぐには、緊急事態宣言のような事態には、ならないだろう」と書きましたが、いたることで学校は休校になり、飲食店の自粛要請は2021年1月11日まで伸び、「GO TO トラベル」は、中止になりました。

冬期講習は、出来るのか?!と不安を抱えている塾経営者の方もいると思いますが、感染防止対策をしっかり行い、実行することです。オンラインの受講も増えてくるでしょうが、ぜひ、ここは踏ん張って、塾継続のためにも、講習を決心してください。これも先月書きましたが「受験期を前にした受験生はもちろん、子どもたちの学習権をしっかり守って」ください。

こんな大変な時期ですが、今回は、来年度に向けて生徒を獲得するために教室をどう点検したらよいかを考えました。生徒を呼び込むためには、何がポイントなのかを弊社のコンサルティングの基本的な視点を抜粋してお伝えします。

1. 基礎数の確認

点検の前に、まずは貴塾の来年度の在籍生数を意識しましょう。私どもでは「基礎数」と呼んでいます。現在の在籍生数から、卒業予定者を引いた数です。仮に、この先、入退塾が発生しないとして、この基礎数が来年度のスタート人数となるものを言います。冬期講習、そして、春に向けて、この基礎数を増やしていくことが今後の集客の至上命題となります。それでは、まずは基礎数を確認してみましょう。その上で、どの学年を伸ばすのか決定してください。当然、小6生は集める努力をしたいと思いますので、その他の学年ではどこなのかということです。

2. 校舎・教室が前を向いていない

「前を向く」とは、私たち教室運営者が、どこを見て仕事をしているかを計る物差しです。まだ見ぬ顧客（潜在顧客＝一般生やその保護者）を意識して仕事をしているかということです。「塾に来てくれる人にとって、教室が心地良い空間になっているような心がけ・態度」が、前を向くということです。自分たちが見られているんだという意識が希薄な塾は、生徒の集まりも悪いものです。以下、具体的に5項目を挙げます。

①入り口が汚い

在籍生をはじめ、様々な方をお迎えするのが塾の入り口です。貴塾では、入口を入りやすくする工夫をされているでしょうか。まず大切なのは清潔感。入り口はもちろんのこと、建物周辺を一周回ってゴミ等落ちていないか確認してみてください。また、掲示物で、「WELCOME」感を出すとか、どこに受け付けがあるかはつきり分かるようになっているかどうか、ぜひ、見直してください。

②入会グッズがない

入会グッズとは「パンフレット」、「ご挨拶文」、「イベントのご案内」などです。これが学年ごとに封筒にセットされているでしょうか。ご挨拶文の内容も、各学年に応じた内容にしておくのと親切です。豪華なものを創る必要はないですが、丁寧なものを用意しましょう。

③受付がない

来客の際、ご説明できる場所を確保していますか。狭いスペースならば、立って対応できる場所を確保し、座って説明する場合は面談ブースを用意するか、教室にお通しするようにしてください。もちろん、教室はきれいにし、何を来訪者に見せたいのか、掲示まで考えておいてください。

④教室に掲示がない

教室(校舎)内には、生徒へのメッセージ、イベントの告知・イベント報告、生徒の成果などを、教室(校舎)の外向けにはイベントの告知、塾の活動紹介、生徒の成果報告の掲示を貼るようにしたいものです(窓掲示でも構いません)。掲示物とは塾の雰囲気を作り出すものです。温かいメッセージをいつも貼っておいてください。

⑤教室が暗い

「暗い」には2種類あります。1つは、塾の雰囲気の暗さ。暗い雰囲気の塾に人は集まってきません。職員の元気な挨拶、明るい授業、温かいメッセージの掲示物など、明るい雰囲気作りを心がけることです。

2つ目は、物理的暗さ。つまり、「光」の問題です。夜、外へ出て自塾を眺めてみてください。入り口付近は明るく照らされているでしょうか。教室から明かりは漏れているでしょうか。明るくないと、どうしても暗い雰囲気、不安な印象を与えてしまうものです。「ここに塾がありますよ」という存在をアピールし、安心感を与えるためにも、「光」には気をつけてください。普段は授業でなかなか見ることはできませんが、是非、確認してほしいものです。

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.106

3. 授業がつまらない

つまらない授業とは、生徒の「知的好奇心」を喚起しない授業のことです。すなわち、その逆が「面白い授業」ということです。先生がダジャレを連発するような授業が面白い授業なのではありません。それは「可笑しい授業」ではあっても、決して知的に面白くはないのです。生徒が面白いと感じる授業が貴塾では行われているでしょうか。

①発問のない授業

発問とは生徒の思考を促す行為です。自らの頭で考えた内容は記憶の定着が良いものです。個別指導と云えども、講師が生徒に問いかけ、生徒が考え、答えを出す。その答えに対して講師が承認をしたり、解説を加えたり、さらに違う発問をしたりする。演習時間以外の大部分は講師の発問により、授業が展開していくのが理想でしょう。「YES / NO」で答えられる質問だけではなく、生徒の思考を深める発問が生徒の知的好奇心を喚起します。

②作業のない授業（演習のない授業）

作業は、生徒自身が自ら考えて、答えを出す行為です。特に演習は、講師の説明を実践し、確認、修正することで『自ら問題を解く力』を養う重要な行為です。演習により達成感を感じる生徒も多いものです。講師が生徒を承認する場にもなります。講師が解説をして、演習を宿題にしてしまうような授業は面白くありません。

③導入授業に興味付けがない授業

生徒が、その日の授業内容をなるべく受け入れやすい状態にするのが導入の役割です。集団指導の授業ではこれは必須です。新規単元では、導入で生徒の興味を引いておき、本題へと移行します。身近な例を用いる、既習事項の確認をする、視覚や聴覚に訴える、などの工夫をしてください。個別指導の授業では、導入授業はなかなか時間が取れないと思いますが、なぜ、この単元をするのか、また単元の意味等をしっかりと話すようにしてください。

④私語厳禁を高圧的な指導でしか実現しない授業

（解説省略）

⑤基本動作が徹底しない授業

基本動作とは、例えば、「挨拶をする」、「宿題を忘れない」、「遅刻をしない」、「正しい姿勢で座る」といったことです。自分を律することができれば、生徒の学力は向上します。成績上位者は基本動作もしっかりできているということを生徒方も実感していることだと思えます。集団授業なら授業前後の号令、個別指導なら授業前のあいさつ、といった「はじめ」の瞬間を教師が作るのも重要なことです。

4. 学力のつかない授業

単発の授業がどんなに良くても、計画性、継続性、ルールのない教務指導では生徒の学力は向上しません。教務指導・授業の仕組みが貴塾にはしっかり存在するでしょうか。紙面の都合で、解説は省略して、項目だけを挙げます。

①カリキュラムがない

②家庭学習の決まりがない

③確認テスト等がルーチンで組み込まれていない

④学力テストが定期的に行われていない

⑤学力テストの解き直しが無い

5. 授業以外なにもない

もはや授業だけやっていけば生徒は集まるという時代ではありません。授業以外のサービス、いわゆる「付加価値」を創造しなければ生徒は集まらないと思います。「楽しい!」、「やる気が出る!」という演出・仕組みを数多く持ってください。

①生徒面談や目標設定がない

弊社では、定期テスト3～4週間前に生徒と目標設定面談を行うことを勧めています。志望校の確認、定期テストの反省と目標、そして学習計画への落とし込み、これが生徒面談の内容です。もちろん、学習以外の、生徒の学校生活や家庭の様子などについても話を聴きます。定期的に生徒とコミュニケーションを取ることでモチベーションとロイヤリティを高めてください。

②体験学習や読書感想文などの付加価値がない

「生徒を楽しませる」、「保護者に喜んでもらう」といった機会が、授業外であるでしょうか。つまり、「生きる力」を養成するものなのだという理解を保護者がしているからです。そこで、学習塾版の総合学習を企画するのです。例えば、理科実験教室でも社会体験プログラムでも、読書感想文の発表会でも、良いのです。生徒にとってとても楽しく学べるイベントを企画するとか、読書感想文のように、保護者が非常に喜ぶイベントの企画を創ってください。

③学習ガイダンスや卒業生交流会がない

勉強に対するモチベーションを高めるイベントが貴塾にはあるでしょうか。勉強の方法や入試について伝える学習ガイダンス、塾の卒業生を招いて、経験談や学校生活を語ってもらう交流会。年に数回このようなイベントを行うことで、日々の授業だけでは見えにくい、本来の学習の目標、自分たちが向かう先についてのイメージを喚起する学習イベントを企画してください。必ず、生徒の勉強に対するモチベーションが高まっていくはずですよ。

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.106

④保護者会・保護者面談がない

学習塾の顧客構造の特徴は、顧客の二重化です。生徒を直接顧客、保護者を間接顧客と私どもは定義しています。間接顧客としての保護者を「直接顧客」に変える仕組み。それをたくさん持っている塾は強いのです。保護者会、保護者面談はその絶好の機会です。

⑤家庭通信や DTS（デイリーテレフォンサービス）がない

上記で述べた間接顧客としての保護者を「直接顧客」に変える仕組み。保護者会・保護者面談よりも、もっと日常的に行うのが DTS であり、ツールとして提供するのが家庭通信（塾通信です）。退塾を防ぎたいければ、また、口コミを増やしたければ、保護者との接点機会を多数設けるようにしてください。

6. 広報活動や宣伝・告知がない

口コミだけで生徒が集まる塾もあることはあります。しかし、口コミ誘発、問い合わせのきっかけという点で、広報活動や宣伝・告知は欠かせません。自塾の存在を積極的にアピールして、まずは知ってもらうこと。それが非常に重要です。長年、その地でやっても「存在を知られていなかった」というケースが実は意外と多いものです。この項目も紙面の都合で、解説は省略して、項目だけを挙げます。

①チラシがよい加減

②塾の存在や塾でやっていることを告知しない (ブログ等を行っていない)

③校門配布・ポスティングをしない

④イベント等の行事案内（お知らせ）がない

⑤窓掲示や外部協力を仰がない

7. 他塾の状況を意識していない

大手塾や競合他塾の状況をどれだけ掴んでいるでしょうか。自塾が勝ち残るために、「敵」の動向を知っておくのは非常に重要です。

①他塾のサービスを知らない

(チラシや HP を意識していない)

他塾を知るのにチラシや HP は手軽で有効な手段です。コース・料金・サービス内容・特典などを、年間を通してチラシや HP で確認し、自塾と比較してください。他塾にあって自塾にないもの、その逆に自塾にあって他塾にないもの、この両方を意識して、自塾にあるものを徹底的にアピールしていきましょう。

②他塾の受付を意識していない

(解説省略)

③自塾と他塾の比較を感情論で終わらせている

たいして調べもせず、「大手だから」、「うちに来る層とは違うから」、「個別だから」などといった思い込み・感情論で塾経営をしているようでは、これ以上の発展は見込めません。勇気をもって冷静に分析してください。

④自塾の強みと弱みを他塾との比較で検討していない

自分の塾がどんなに優れた指導をしていると自負していたとしても、他塾がそれ以上のことを行っていたら、結果としてそれは「負け」です。「自塾で最も強いと思うサービスは何か、他塾にそのサービスはあるのか、あるとしたら、どのようになっているのか」、「自塾で最も弱いと思う部分はどこか、その部分を他塾ではどのように補っているのか」、感情論ではなく、客観的な情報をもとに検証し、行動に移していきましょう。

⑤教育トレンドを意識していない

貴塾のコースやサービスは現在の教育情勢に見合ったものでしょうか。ここ数年、変わらぬコース、変わらぬサービスであるなら、現在、そして、将来の教育トレンドを意識したサービス設計にしなければ、これ以上の発展は望めません。来季に向けてぜひ、準備をしてください。2020年は小学校の、2021年は中学校の、そして、2022年は、高校の学習指導要領の完全実施年です。大幅に変わります。

以上、なくてはならないものを中心に考えました。途中、省略したところもありますが、貴塾に当てはまる要素がいくつかあったでしょうか。突き詰めると、内外問わず、自塾を知ってもらうこと、情勢や他塾を知ること、そして内部活性化を心がけること、この3点に集約されるはず。基礎数増加に向けて、また、来年度以降の貴塾の在籍数増加のために、今回の内容を意識して業務に取り組んでください。

最期になりますが、この1年、ありがとうございました。2020年のこの混乱した状況を踏み台にして、2021年は、大きくジャンプしていきましょう！そういう年にしましょう！冬期講習、生徒のために、実りの多いものにしてください。それでは、皆さん、良いお年を！

【編集後記】

◆ MBA 塾経営革新メンバー 12月度入会受付中◆

お得なビギナー会員登場！月額 3,000 円（税別）～
全国の塾長と情報交換しませんか？

マネジメント・ブレイン・アソシエイツでは、「MBA 塾経営革新メンバー制度」を通して、全国の塾長・教室長の先生方へ、塾経営・教室運営に関する最新の情報や、MBA のノウハウのご提供と、会員の皆様同士の情報交換の場を提供しております。

↓ 「MBA 塾経営革新メンバー」の詳細はこちら↓

https://management-brain.com/members_join/

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.70

文科省が12月3日、「学校における新型コロナウイルス感染症に関する衛生管理マニュアル～「学校の新しい生活様式」～(2020.12.3 Ver.5)」を発表しました。

この中に6月1日から11月25日までの間の学校関連の新型コロナウイルス感染者数が示されていますので紹介しましょう。

【児童・生徒の感染状況】(6月1日～11月25日)

	感染者総数	家庭内感染	学校内感染	家庭・学校以外の交流・活動	経路不明
小学生	1,252	916 (73%)	76 (6%)	132 (11%)	121 (10%)
中学生	782	504 (64%)	75 (10%)	61 (8%)	139 (18%)
高校生	1,224	388 (32%)	293 (24%)	110 (9%)	431 (35%)
特支援	45	16 (36%)	1 (2%)	17 (38%)	11 (24%)
合計	3,303	1,824 (55%)	445 (13%)	320 (10%)	702 (21%)

【教職員の感染状況】(6月1日～11月25日)

	感染者総数	家庭内感染	学校内感染	家庭・学校以外の交流・活動	経路不明
小学生	169	23 (14%)	24 (14%)	26 (15%)	96 (57%)
中学生	121	20 (17%)	9 (7%)	10 (8%)	82 (68%)
高校生	145	18 (12%)	13 (9%)	19 (13%)	95 (66%)
特支援	36	4 (11%)	2 (6%)	4 (11%)	26 (72%)
合計	471	65 (14%)	48 (10%)	59 (13%)	299 (63%)

同省が9月3日に発表した「同マニュアル Ver.4」での6月1日～8月31日の感染者数は、児童生徒1,166人、教職員194人でしたから、この3か月の間にずいぶん増えていきますね。

とはいえ、6月1日～11月25日の全年代の感染者数は12万919人(NHK調べ)。児童生徒の感染者数はその2.7%です。児童生徒の人口比が10.3%であることからみればやはり非常に少ないと考えてよいでしょう。

子どもは感染しにくいとは言われていますが、それでもやはりこれは学校の先生方の工夫と努力のたまものでしょう。アタマが下がります。

学習塾での大きな感染例もほとんど報告されていません。

これまでに報道されているのは、目にした限り3例だけです。

8月16日に判明した東京都内の塾でのクラスターについては本欄9月号で紹介しました。

「都内の塾に通っていた小中学生7人が新たに陽性と判明した。30代の塾講師から感染したとみられ、7人中5人は無症状だという」(朝日新聞8月16日)

ほかには福島県郡山市での例と神奈川県川崎市での例があるだけです。

「《郡山市の学習塾で発生したクラスター》10月15日に感染が確認された講師、そしてこの方の授業を受けた中学生4人を合わせた5人の感染者が、10月19日までに確認されている。中学生4人は同じ授業を受けていた」(福島テレビ10月19日)

「(川崎)市によると、すでに14人の感染が確認されている宮前区の英語教室で新たに40代の男性職員(同区)の陽性が判明。同教室での感染者は職員6人、児童9人の計15人となった」(神奈川新聞10月24日/「英語教室」ですが、FC塾系の教室ですので塾としておきます)。

しかし、安心はできません。

全国にはおおよそ350万人の通塾者がいます。全国の小中高生1,300万人の27%が通塾者ですから、6月1日～11月25日の小中高生3,303人の感染者のうちの27%、892人が通塾者ということになります。

また、全国には33万7千人の塾事業従事者(塾職員)がいます。6月1日～11月25日の全年代の感染者数は12万919人。人口1億2600万人の0.096%に相当します。この割合を単純にあてはめると、塾職員にも323人の感染者がいたことになります。ほとんどオモテに出てこないからといって、塾生にも塾職員にも感染者がいなければなりません。したがって、塾生から塾生に感染させることもあれば、塾職員から塾生に感染させることも、またその逆もあり得ないことではありません。

冬期講習が始まります。塾では、集団指導や自立指導であれば密集が、個別指導であれば密接が避けられません。

新型コロナは飛沫感染と接触感染が主たる感染経路のようですので、塾生には入退時、トイレ使用時の手指消毒・手洗いの励行、職員には定期的な換気の励行をお願いしたいと思います。また、職員にはプライベートの飲食・会食時、極力注意してくれるよう呼びかけをお願いしたいと思います。

冬期講習が終わればすぐに受験シーズン。この時期にクラスターまでいなくても、塾を舞台に感染例が発生すれば、受験生に迷惑をかけるだけでなく、塾にとっても命とりになりかねません。

なお、先ごろから現時点で感染しているかどうかを確認できる「抗原検査キット」が販売されるようになりました。「抗原検査キット」で検索すれば通販で簡単に手に入るようです。

念には念をとという方にはお勧めですので、検討してみたいかがでしょう。