

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2022年5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.123 ＜プロセス実績をアピールする＞

私たちの指導は、子どもたちの態度変容を促すために行われます。教科指導もそのうちの一つです。成績を上げるとか、内申点を上げるとか、結果が出て初めて保護者から評価されると思われがちですが、実は、結果が出る前に、この態度変容が目に見えるカタチになって、まず保護者から評価され始めるのです。つまり、結果実績の前に、プロセス実績を出すことなのです。

読者の皆さんは塾の指導成果を、何を用いて保護者へアピールしていますか。先ほども書きましたが、定期テストの結果、あゆみや通知表の内申点、実力テストの偏差値等、数字（数値）となって表れるものだけがアピールではないのです。

子どもたちの日常的な態度変容もまた、非常に大きなアピールポイントなのです。

今回は、その一例として、ノート指導について書きたいと思います。昨今の子どもたちのノート、どうでしょうか。酷いものではありませんか。もし、子どもたちのノートが綺麗に書かれ、しっかり学習内容が整理されていたらどうでしょうか。保護者が見てもしっかり書かれているノートだと思ってもらえれば、ここは大きなアピールになるはずです。

最近の子どもたちは、低学年の子ども以外でも、案外上手くノートをとれないものです。なにせ、ノート指導をされていない場合が非常に多いのですから。

それでは、ノート指導の結果を保護者に見せて、塾の成果をアピールする方法を考えていきましょう。

アピールするわけですから、比較が大切です。ということは、今取っているノートと指導された後のノートで差が出なくてはなりません。そこが重要なことです。

まず、あらかじめ塾に通い始めた時のノート（過去のページ）や今取っているノートをコピーします。これを忘れないことです。それは生徒ファイルや生徒カルテに

挟んで保存しておきます。その後、授業中にノート指導をして、その結果が出ているノートをコピーします。これは中間の成果です。そして、更にノートチェックをし、ノートが上手く書けるようになったら、コピーをし、この3枚を保護者面談の際に見せて、このように変化していきましたとアピールするのです。ちょっと手間暇かけますが、これを基本的に小中学生に行うのです。そうすることで、塾の指導のカラーが明確になっていきます。

次にノート指導のポイントを列記します。単に「きれいに書けよ。」「汚い、書き直し。」というだけでは、生徒も嫌気がさして逆効果になるともありますから、これも態度変容を促す生徒指導だと受け止めて、大らかに実行してください。ノートをとる時の決まり（ルール）を明確にするということです。

◆ノートをとる時の決まり（ルール）の例

- ・ノートの罫線は幅の大きなものを使わせ、行から字をはみ出させない。
- ・日付・曜日・ページ番号を書かせる。
- ・線を引くときには定規を使わせる。
- ・問題の番号を上下（左右）でそろえて書かせる。
- ・問題と問題の間に1行分スペースを作る。
- ・算数・数学の計算問題は途中式を書かせる。
- ・丸つけは、赤のボールペンを使わせる。
- ・消しゴムは文字の書き間違いの訂正だけに使う。誤答はそのまま残す。
- ・算数のノートには筆算コーナーをページの右側にあらかじめ作っておく。
- ・解答のし直しは、「やり直し」と小タイトルを付ける。
- ・「やり直し」の正解は青のボールペンで丸をつける。
- ・単元や、日付が変わるときには、新しいページに書かせる。
- ・その単元のまとめは、しっかり分けて書かせる。

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.123

1 回指導したからと言って、生徒任せにしないで、しっかりと書けるようになるまでは授業中に指示を出し、生徒面談などで、個別に面倒をみて、書けるようにしてください。人一倍、時間がかかる生徒がいるかもしれませんが、面倒臭いと言ってやりたがらない生徒もいるとは思いますが、粘り強く指導してください。そして、毎回毎回、綺麗にかけたら、思いっきり称賛してください。(綺麗に書けるようになったね！と)

「ノートがきれいに書けるようになった。」というのは保護者への、大きなアピールポイントです。「この塾に入れて良かった。」「やっぱりプロに任せて良かった。」「家の子どももまんざらじゃないわね。」と保護者に思って頂くことがノート作りのポイントです。特に入塾してくる生徒の多いこれからの時期は、意識的にノート指導をしてください。また、体験授業の時には、必ず学校のノートを持参させて、コピーを取っておくことをお勧めします。そして、体験授業でとったノートと比較出来るようにしておくのも一つの手です。プロセス実績をアピールする意識をいつも持ってください。プロセス実績を保護者がしっかりと理解してくれていれば、結果実績が振るわなくてもすぐには退塾にはならないものです。保護者との良い関係性の構築を、プロセス実績をアピールすることで築いていきたいものです。

【編集後記】

一般社団法人 日本教育コンサルタント協会 (JEC) 主催
 ■ JEC 学習塾経営セミナー ■ 5/29 (日) 東京 6/5 (日) 大阪
 2022 年度学習塾経営とその展望
 ～ウィズコロナ時代を乗り越える打ち手とは～

中土井が代表理事を務める日本教育コンサルタント協会 (JEC) の、学習塾経営者・教室責任者向けのセミナーです。全国で活躍中の学習塾コンサルタント陣が、貴塾がさらに飛躍するためのヒントをお伝えします。

=====
 今回の JEC セミナーは、

講演+パネルディスカッションの形式でお送りします。

=====
 【講演 1】

「WITH コロナ時代の教室運営」

越智 正明 氏：学習塾 集客加速術コンサルタントクローバー

【講演 2】

「WITH コロナ時代の塾経営～これから2年で、「地域で選ばれる塾」になるための経営戦略とは?～」

柴山 健太郎 氏：(株) Freewill トータルエデュケーション代表取締役

【パネリスト】

山口 博士 氏：(株) ワイズコンサルティング 代表コンサルタント

柴山 健太郎 氏：(株) Freewill トータルエデュケーション代表取締役

越智 正明 氏：学習塾 集客加速術コンサルタントクローバー

長澤 大輔 氏：(株) TripleWin 代表取締役

小倉 政彦 氏：オグノブグループ株式会社 副社長

=====
 JEC 学習塾経営セミナーは 5/29 (日) 東京 6/5 (日) 大阪の2会場で開催！

▼詳しいご案内とお申し込みはこちらから▼

<https://kyoiku-saisei.com/JECseminar/>

CHUOH オンラインセミナー

2022年 6月10日(金)

13:00 ▶ 14:00 参加費無料

定員 / 先着 50名 お申込み期限 / 6月3日(金)



■セミナータイトル

【運営ツール未導入塾限定セミナー】

**事務作業の時間を大幅カット！
 生徒・保護者への時間アップ！**

～システムを活用し

生徒に寄り添う時間を増やしましょう～

■お申し込み方法

QR コードまたは URL からお申し込みフォームにアクセスしていただき、必要事項をご入力の上、送信してください。

<https://forms.gle/iNiwR5HRDs9tdC4n8>

※後日、お申し込み時にご入力いただいたメールアドレス宛に、Zoom のミーティング ID 等の詳細をお知らせいたします。



数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.87

子どもたちはどんな習い事をしているのか。

国内最大級の子どもの習い事メディア『SUKU × SUKU』（株式会社 Fanss）が4月25日、0歳から12歳の子どもの持つ保護者1,027人を対象に行ったアンケート調査を発表していますので紹介しましょう（複数回答）。調査時期の記述が見当たりませんが、この春だと思われます。

●習い事のアンケート調査

第1位	スイミング	243人 (23.7%)
第2位	英語教室	172人 (16.7%)
第3位	ピアノ	127人 (12.4%)
第4位	通信教材	118人 (11.5%)
第5位	学習塾	114人 (11.1%)
第6位	書道・習字	93人 (9.1%)
第7位	サッカー	67人 (6.5%)
第8位	珠算・そろばん	65人 (6.3%)
第9位	運動教室	49人 (4.8%)
第10位	ダンス	36人 (3.5%)

スイミングがずいぶん多いですね。0歳児～12歳のおよそ4人に1人が通っています。

英語の2位にも少々驚きました。6人に1人ということになります。昨今の保護者は学習系の中で英語が一番大事だと考えているのかもしれませんが。

通信教材が4位、学習塾が5位に来ています。この2つと英語の学習者の年齢別割合を眺めてみることにしましょう。

●習い事の年齢別割合

	通教 (118人)	塾 (114人)	英語 (172人)
0歳	0%	0%	0%
1歳	3%	0%	5%
2歳	6%	1%	4%
3歳	3%	2%	8%
4歳	3%	0%	5%
5歳	9%	3%	15%
6歳	7%	2%	9%
7歳	15%	8%	7%
8歳	18%	8%	13%
9歳	12%	14%	10%
10歳	8%	12%	10%
11歳	10%	19%	8%
12歳	6%	31%	6%

通信教材利用者118人の中で一番多いのは8歳。18%を占めています。次が7歳の15%、その次が9歳の12%。1年生、2年生、3年生ということになるのだらうと思います。

学習塾利用者114人の中でもっとも多いのは12歳の31%。次が11歳の19%。5年生と6年生でしょうが、この2学年でちょうど半分です。

英語教室利用者は他の2つに比べてバラけています。172人の利用者でもっとも多いのは5歳の15%。次が8歳の13%、その次が9歳と10歳の10%。

通教、塾、英語教室の利用者の総数と年齢別割合が分かっていますので、それぞれの利用者の年齢別の実数を算出してみましょう。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.87-2

●習い事の年齢別実数

	通教	塾	英語
0歳	0人	0人	0人
1歳	4人	0人	9人
2歳	7人	1人	7人
3歳	4人	2人	14人
4歳	4人	0人	9人
5歳	11人	3人	26人
6歳	8人	2人	15人
7歳	18人	9人	12人
8歳	21人	9人	22人
9歳	14人	16人	17人
10歳	9人	14人	17人
11歳	12人	22人	14人
12歳	7人	35人	10人

さすがに習い事をしている0歳児はいません。1歳児は英語9人、通教4人。日本語さえ話せないうちに英語に親しむのがよいことなのかどうか、だいぶ議論があるようですが、習わせている保護者はかなりいるんですね。

2歳児は英語7人、通教7人、塾1人。3歳児は英語14人、通教4人、塾2人。4歳児は英語9人、通教4人、塾はいません。5歳児は英語26人、通教11人、塾3人。6歳児は英語15人、通教8人、塾2人。

7歳児は英語12人、通教18人、塾9人。通教が初めて英語を上回りました。8歳児は英語22人、通教21人、塾9人。9歳児は英語17人、通教14人、塾16人。ここで通教と塾とが逆転します。

10歳児は英語17人、通教9人、塾14人。11歳児は英語14人、通教12人、塾22人。英語よりも塾の方が多くなります。12歳児は英語10人、通教7人、塾は一気に増えて35人。

学習系の3つに関してまとめておくと、英語教室利用者が最も多くしかも幼児段階から小学校高学年段階まで満遍なく、通信教育利用者は小学校低学年から中学年が中心、塾利用者は中学年から増え高学年になると急増、といったところでしょうか。

中学受験をメインに据える塾は別として、標準的な塾が小学生をターゲットにする場合、まずは低学年向けに英語から入り、学年が上がるにつれて算数、国語を加えていくというやり方もあるのではないかと思います。

ついでですからもう1つ、同調査には保護者に「教室選びのポイント」を尋ねた調査がありますので、こちらでも紹介しておきましょう。

●教室選びのポイント（単一回答）

教室が通いやすい距離だから	27.9%
費用が安いから	12.5%
教室の雰囲気良かったから	9.3%
体験レッスン良かったから	8.9%
先生と子どもの相性がいいから	8.7%
その他	8.2%
カリキュラム、教室の方針が合っているから	7.2%
お友達に通っているから	6.9%
兄弟姉妹に通っているから	3.6%
教室の口コミ・評判がいいから	3.4%
オンライン対応しているから	2.0%
大会、実績があるから	1.5%

一番はやはり距離ですね。

私は、塾は半径800m以内が第一商圈、1.2km以内が第二商圈だと考えています。

この範囲で丁寧にポスティングを行うよう、お勧めしておきたいと思います。