

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2022年8月23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.126

### <保護者は子どもの学習をどう見ているのか?!>

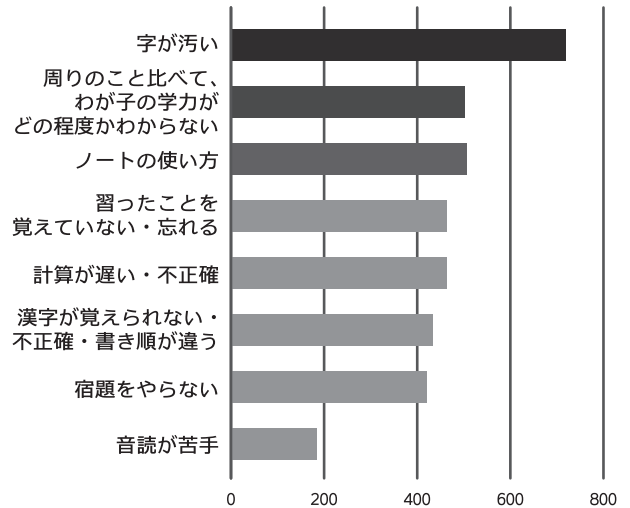
読者の皆様、夏期講習お疲れ様です。充実した講習になっているでしょうか。

今回は、保護者が見た子どもの学習に対する課題がある調査から考えたいと思います。使用するデータは、株式会社臨海が、2022年5月に調査を行った「2022りんかいso・Re・na！」から「子どもの学習に関する悩み」というものです。この調査では、小学1年生から高校3年生までの子どもの保護者6,944名を対象にインターネットでのアンケート調査が行われました。

まず、小学生の学習に関する悩みについての調査結果を見ると、最も多かった回答は「字が汚い」で、その割合は35.4%でした。次いで、「ノートの使い方」が25.4%、「周りの子どもと比べて、我が子の学力がどの程度かわからない」が25.3%となりました。その他にも、「習ったことを覚えていない・忘れる」、「計算が遅い・不正確」、「漢字が覚えられない・不正確・書き順が違う」など、小学生の子どもを持つ保護者は、学習に関しては、基本的なことに悩みがあるようです。

中でも、最も割合が多かった回答の「字の汚さ」は2年連続で1位であり、多くの保護者が「字の汚さ」に不安を感じていることが分かります。また、続いて「ノート」の回答も高いことから、小学生の指導のニーズは、学習内容以前に、学習をするプロセスや姿勢にあるのではないかと思います。私どもMBAが、小学生のアピールにノート指導を徹底することを指導していますが、まさに、その通りの結果です。「塾に通ってから子どもの字がきれいになった!」、「ノートの使い方が良くなった!」となれば、保護者の塾に対する評価が上がり、満足度も上がっていくことになるのです。

#### ■【小学生】学習に関する悩みについての調査結果

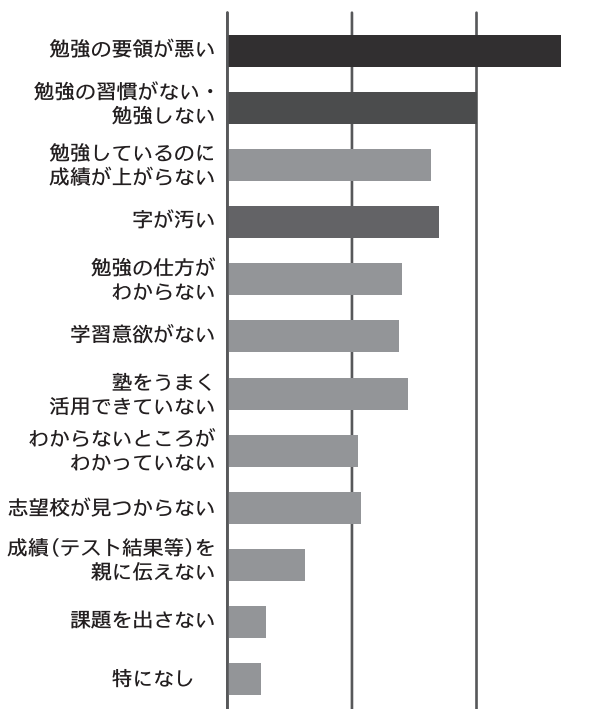


次に、中学生の保護者のアンケート結果です。中学生の保護者の回答で最も多かったのは、「勉強の要領が悪い」で、その割合は34.1%でした。次いで、「勉強の習慣がない・勉強しない」が25.2%、そして、小学生と同様に「字の汚さ」が20.6%となりました。小学生では「字の汚さ」が2年連続で不満第1位に挙がっていたこともあり、引き続き「字の汚さ」に悩みがある中学生の保護者が多いと考えられます。しかし、高校受験を控えた中学生の学習課題ですから、「勉強の要領」や「勉強習慣」についての回答が多くなっていきます。さらに、「勉強しているのに成績が上がらない」の回答も、「字の汚さ」の次に多くなっています。中学生の指導では、勉強のコツ・勉強に対するモチベーションのかけ方、そして、定期テストで高得点を取る学習の仕方(テスト勉強の仕方)をしっかりと行うことが、保護者の評価を上げるポイントのようです。そのために、学習塾が、いつ何を生徒に指導するか、計画性が問われ、その指導の有効性が問われるということです。

# 中土井鉄信の「地域一番の繁盛塾になるための最強法則」

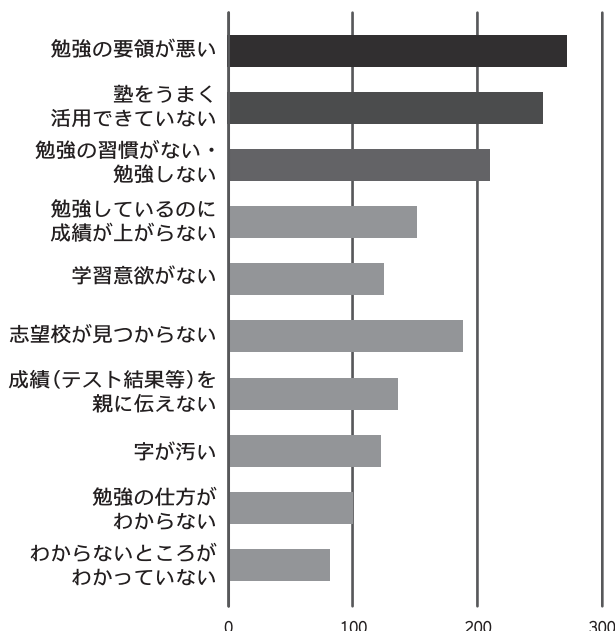
vol.126

■【中学生】学習に関する悩みについての調査結果



最後に高校生を子どもに持つ保護者の回答です。中学生と同様で、「勉強の要領が悪い」が最も多い回答(29.1%)となりました。一方で、中学生と異なる点は、2番目に多いのが「塾をうまく活用できていない」という点でした。限られた時間の中で成果を出すために、塾を最大限に活用してほしいと保護者は考えているのではないかと思います。ということは、学習塾がどのくらい高校生の勉強に主導権を取れるかということです。その一つとして、保護者を巻き込んだ学習計画を策定、自習の管理＝プロセスチェック＝結果の管理がポイントかもしれません。

■【高校生】学習に関する悩みについての調査結果



9月になります。来年度のことをそろそろ考え始める時期になります。ぜひ、保護者のニーズを把握し、自塾で出来ることは何なのか。保護者が課題に感じている子どもの学習状況とは何か。ぜひ、色々なデータを知って、自塾のサービス設計を見直すきっかけにしてください。

【編集後記】

★ 9月からデジタル版の配信がスタートします★  
 日本教育コンサルタント協会（JEC）刊行  
 情報誌『塾長応援マガジン 塾を育てる専門誌』

中土井が代表理事を務め、日本教育コンサルタント協会（JEC）が刊行する学習塾経営者のための情報誌『塾長応援マガジン 塾を育てる専門誌』では年4回、JEC認定の教育コンサルタント陣が、集客や人材育成など、各自の専門分野について、その時期に注力すべきポイントや、最新の業界の動きやデータについて新たな視点で提言し、全国1万塾の塾経営者の先生方から支持を頂いています。

▼配信アドレス登録はこちら！▼

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

これまで『塾長応援マガジン 塾を育てる専門誌』は、塾経営の変革スピードを上げるためにも、読者の皆様によりタイムリーな情報提供をしていこうと考え、デジタル版での発行を決めました。ぜひ、皆さん、デジタル版の登録をお願い申し上げます。

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.90

まずは以下のデータをご覧くださいませしょうか。

学習管理アプリ「Studyplus」を運営するスタディプラス（株）の Studyplus トレンド研究所がこの7月7日～7月8日に行った「塾・予備校に関するアンケート調査」（サンプル数：通塾中の中学生・高校生 1,253人/インターネット調査）の結果です。

**●あなたが塾・予備校に入塾することを決めたのは、どなたでしたか？**

	本人	保護者
全体	71.9%	25.1%
中学生	59.0%	38.8%
高校生	76.4%	20.4%
中1生	44.8%	51.7%
中2生	55.2%	44.8%
中3生	62.9%	34.0%
高1生	66.0%	30.6%
高2生	70.6%	24.5%
高3生	81.0%	16.4%

ご承知のように学習塾は、資金を出すのは保護者、直接かかわるのは子どもという、顧客が二重に存在するちょっと特殊なビジネスです。

そのためときに、どちらを重視して集客活動をすべきかなどという議論が行われることがあります。

私の結論を申し上げておくと「もちろん両方」なのですが、昨今の状況を眺めてみると、もう少し保護者に重きを置いた方がよいのではないかと感じるようになってきました。

言うまでもなくこれは、子どもを軽視してよいということではありません。

上記のデータでお分かりのように、「決めた」のが「保護者」という回答が多いのは中1生だけで、学年が上がるにつれて「本人」が増え、高3生に至っては81.0%が自分で「決めた」と答えています。

自分がその気にならなければ行かないというのは当然ですから、本人の意識の中では確かにその通りでしょう。

が、私には昨今、本人がそうした気持ちになる過程において、これまでよりも保護者の関与が強くなっているのではないかという気がしてなりません。

もう一つ、同社の調査からデータを引いておきましょう。

**●あなたが通う塾・予備校を知ったきっかけは何でしたか？（複数回答可）**

**【中学生】**

親が知っていた	45.7%
友人や先輩からの口コミ	34.8%
現地を通りかかって見つけた	19.3%
きょうだいを知っていた・通っていた	17.1%
新聞広告やチラシ	15.8%
SNSの投稿	15.5%
インターネット広告	14.0%
テレビやラジオ等のCM	6.5%
街中や電車の広告	5.0%
祖父母・親戚のすすめ	2.5%

**【高校生】**

親が知っていた	35.1%
友人や先輩からの口コミ	27.7%
現地を通りかかって見つけた	17.9%
きょうだいを知っていた・通っていた	16.4%
新聞広告やチラシ	14.4%
SNSの投稿	13.4%
インターネット広告	13.2%
テレビやラジオ等のCM	8.1%
街中や電車の広告	5.7%
祖父母・親戚のすすめ	1.8%

塾通いすることを「本人が決めた中学生」が59.0%いる一方で、「塾を知ったきっかけ」を「親が知っていた」と答えた中学生が45.7%います。

また、「本人が決めた高校生」が76.4%いる一方で、「親が知っていた」と答えた高校生が27.7%います。

これはどういうことを意味しているのでしょうか。

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.90-2

私は、「あらかじめ保護者（親）が塾探しをし、好ましいと感じた塾への入塾を勧めたので本人が決めた」と解釈することが可能だろうと思っています。

とすると、中学生の場合、「親が知っていた 45.7%」 + 「保護者が決めた 38.8%」 = 84.5%、高校生の場合、「親が知っていた 27.7%」 + 「保護者が決めた 20.4%」 = 48.1%。

すなわち、最多で中学生の約 8 割、高校生の約 5 割は、通塾に関して保護者が極めて強く関与していると考えてもよいこととなります。

これが少々強引な解釈であることは承知しています。

とはいえ、例えば、

(1) 90 年代半ばに年間 16 万 5 千円だった通塾者の平均支出（≒客単価）が 16 年度 24 万 5 千円、18 年度 23 万円まで上昇していること（文科省/「子どもの学習費調査」）

(2) 18 歳未満の子どものいる世帯のうち一人っ子世帯が 95 年は 40.6% だったのに対し、16 年は 46.6% と増加していること（厚労省「国民生活基礎調査」）

(3) 就職氷河期を経験した世代や間近で見た世代が保護者世代になってきたこと

(4) 大学の入学式・卒業式にたくさんの保護者が足を運ぶようになったこと

等々の傍証を考え合わせると近年、保護者の子どもへの

関与が強まっていることは間違いなく、当たり前と言っても遠からずと言ってよいのではないのでしょうか。

一般的な「教育」という観点から見たとき、こうした過干渉とも思える保護者の関与がよいことかどうかは分かりません。

しかし、ことわれわれの「集客活動」という面から見た場合、これは無視できない大きな変化と捉えるべきだろうと思っています。

ところで、では皆さんは、そうした変化に対応して、意識して保護者へのアプローチを行っているのでしょうか。

率直に申し上げて、一部の中学受験専門塾や大手の総合塾を除いて、積極的に行っているのは少数というのが実態のようです。

ちょっとした教育情報を載せた塾通信を毎月発行する、HP に保護者向けの進学情報サイトを設けて半月に 1 回更新する、2、3 か月に 1 回程度教育関連の話題を中心にしたオシャベリ会を開催する——市場内の保護者全てに向けて発信というのはなかなかの大仕事です。まずは自塾生の保護者向けで十分ですから、こうした試みをやってみてください。必ず何かが変わってくるはずです。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典

## CHUOH オンラインセミナー

2022年 9月15日 木

11:00 ▶ 12:30 参加費無料

定員 / 先着 100 名 お申込み期限 / 9月9日(金)



■セミナータイトル

塾の現場が抱える英語指導の悩みを打開する  
**英語 4 技能の伸ばし方と伝え方**  
 小・中学生に求められる英語力を楽しく伸ばす  
 英語 4 技能アプリ「ELST®」の活用法

■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、必要事項をご入力の上、送信してください。

<https://forms.gle/aaSJSZjWouHkFS8PA>

※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。

