

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2022年9月22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 <https://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.127 <こんな個別指導をしていませんか？>

今年の夏期講習は、コロナ感染の影響で大変だったのではないのでしょうか。オミクロンの感染力は非常に高かったため、9月に入ってもその影響は残っているかもしれません。が、しかし、今年も残り4か月を切ったわけですから、ここから態勢を整えて来年に向けて、前進していきましょう。

それでは、今回はいつもと違って、個別指導の授業を振り返ってみましょう。

集団指導と個別指導の違いは、何でしょうか。端的に言えば、子どもの学習ペースや理解度に合わせた指導をするかどうかということではないのでしょうか。ここが集団指導と個別指導の違いだと思うのですが、実はそのことが、集団指導より個別指導の方が学習指導の効果を上げていない原因になる場合もあるのです。

今回は、バランスを欠いた「個に寄り添い過ぎる指導」について注意喚起しておきたいと思います。

ケース1 生徒のノートに直接解説を書き込んでいたり、説明に使った書き込みがしてある紙などをそのまま生徒に渡したりしている。

【デメリット】

勉強においては「自分の手で書く」という行為が非常に重要です。自分で作業することで思考が整理され、理解も深まるのです。書く作業は、そこに書かれている事柄を頭の中で読み、言葉を理解する行為です。特に新しい事柄を学ぶ場合には、書いている時に、不明な語彙や理解できない箇所を発見することができます。書くことが思考力を育むことは多くの学術研究が証明しています。従って先生が、生徒のノートへの直接書き込みや説明の紙をそのまま渡す行為は、生徒の思考整理・理解の定着を奪うことにつながるのです。形態は違いますが、実際、個別指導も集団指導とやっていることは基本的に

同じなのです。個別指導の場合は、集団指導での黒板がクリップボードになるだけなのです。ですから、板書作業がクリップボードに書いた解説を写すという作業になるのです。「書く」こと「書き写す」ことは本当に大切なのです。

ケース2 解答にいたるまでの経緯を逐一細かく丁寧に解説している。

【デメリット】

良いことをやっているつもりが、生徒にとって逆効果になっているケースがあります。細かく丁寧に解説をすることも、その一つです。丁寧がなぜ悪い、細かく説明することは大切でしょうと考える講師は少なくないと思いますが、解説（説明）を聞いているという受動的な行為は学習行為としては、役には立ちません。学習とは能動的に学んでいくことです。ですから、講師が工夫をするのは上手な解説（説明）ではなく、発問や問いかけをしながら、生徒の頭に働きかけ、生徒の思考を深め、生徒の理解度を確認しながら進めて行かなければいけないのです。細かく丁寧な解説は、生徒が受身になり、結果、思考停止状態に陥ることもあります。それこそ、生徒が理解できない言葉を用いてしまったり、生徒が聞き取れない速度で解説してしまったり、また、一度にたくさんの説明をしたりすると、それがどんなに丁寧であっても、生徒は整理・消化しきれず、かえって混乱してしまうのです。

生徒の思考を促すにはどうするべきか。このことを先生方には考えてほしいです。長い解説よりも、1つの解説で、5つの演習問題を実施する。上手な説明よりも、発問を投げかけ、生徒が答えるほうが、効率的な場合が少なくないのです。

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.127

ケース3 演習問題の全てをやらせてから丸付けしている。(例：1の問題を全部やってみよう！)

【デメリット】

テキストにおける小問題のレベルは同じではありません。特に算数・数学ではそうです。同じ大問1でも、(1)と(10)では、難度が違ってきます。当然(1)よりは(5)の方が難度は高く作られているのです。ですから、効果的な指導法は、まず生徒に、(1)と(5)をやらせてみてください。もし、(1)が正解で、(5)を間違えたならば、(5)のつまずきを解消し、それから次の小問、例えば(4)と(6)を解かせます。

上記の例で、いきなり全ての問題を与えたとしたら、その生徒は(5)以降の問題はおそらく解けないでしょう。手が止まり、時間がかかってしまうか、間違えを続けてしまう可能性が高いでしょう。個別指導で個人に合わせるとは、「スモールステップ」で教えられるということなのです。そして、それが個別指導の良さなのです。その利点を最大限活かして、演習問題を与えてください。

ケース4 生徒の言うことや、要求を聞きすぎる。

【デメリット】

個別指導の授業における最大の失敗が「生徒の言うことや要求を聞きすぎる」ということにあります。この要求とは授業の内容や進め方についてであって、休憩が欲しいなどというのは当然論外のことです。授業の指導法や伝え方、演習問題の提供方法やその量などについて、生徒の要求(要望)を何でも聞いてしまうと、自分では何もしない、自分から考えて工夫をしないという癖がついてしまいます。それは自分の力量の範囲内での行動ですから、それまでの成績の維持以上にはなりません。塾で指導をして行動に変化を与えることができないので、「考えない生徒の再生産」をしてしまう可能性があるのです。生徒のペースに合わせるということが、個別指導の弊害になり得ることを覚えておいてほしいのです。何でも言うことをきくのではなく、生徒に『考えさせる』個別指導でなければなりません。「どこ見たらいいかな?」、「まず最初にどこに着目するんだっけ?」、

「ノートに書いてあるとおりにやっつけてらん」など、上手な発問やヒントを与えながら授業は進めていってほしいものです。

個別指導では、「不親切な指導」がときに必要となることを忘れないでほしいと思います。確かに、生徒のペースに合わせ、生徒の要求に合わせて指導をすれば、その一時に関しては、生徒は喜ぶかもしれませんが、将来的に学力が伸びるのかどうか、その点を考えて指導をすることが学習指導には必要なことなのです。個別指導から指導が消え、「過保護」になっては本末転倒なのです。

学習指導を通して生徒の行動を変えていく。そのためには生徒に寄り添い過ぎる指導をしないことです。ただし、突き放す指導だけでもダメだということです。生徒に対する指導の距離が大切なのです。ここをしっかりと考えながら、個別指導を行ってください。

【編集後記】

★複数日程開催★会員制度リニューアル1周年記念
中土井の無料オンラインミニセミナー
『これからの塾経営成功セミナー』& 10月度入会説明会開催!

MBAの会員制度「MBAサクセスフォーラム」では、中土井による会員限定のオンラインコンサルや勉強会を毎月開催。その他、会員限定情報誌や音声データ等で、塾業界・教育業界の最新情報をもとに毎月、盛りだくさんのコンテンツをお届けします。

今回は、リニューアル1周年を記念して、中土井による特別ミニセミナーと会員のサービス内容やご活用方法をより詳しくご紹介する説明会をオンライン開催いたします。

=====
参加費用は無料!中土井のミニセミナーのテーマは
"本年度後半に向けた業務の成功ポイント"
=====

あらゆる規模・指導形態の塾のコンサル経験を持つ中土井が、皆様のお役に立ち直結するポイントを中心に、業界の動きや業務の注力ポイントを分かりやすく丁寧に解説いたします。2022年の後半スタートの前に、貴塾の課題解決にお役にいただければ幸いです。

■■\参加者全員に無料でプレゼント!／■■
説明会参加者に「学習塾マル秘経営BOOK」を無料でプレゼント!
参加者だけの入会キャンペーンもご用意しています!

▼配信アドレス登録はこちら!▼

<https://management-brain.net/successforum/>

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.91

9月中旬現在で累計2千万人を超える感染者、4万3千人を超える死者を記録している新型コロナ。2020年1月15日に国内で初めて感染者が確認されてからすでに2年8か月が経っています。

しかし、残念ながらまだまだ終息の兆しは見えてきていません。

この間、日本経済も世界経済もボロボロになった感がありますが、では、われわれ学習塾業界の状況はどうだったのでしょうか。ここらでちょっと塾業界の業況を確認してみることにします。

以下のデータをご覧くださいませ。

経産省が毎月実施している「特定サービス産業動態統計調査」を基に算出した「教場当たり月末受講生数」「月別客単価」「教場当たり月別売上高」の推移を示す数値です。変化が分かりやすいように、コロナ前の18年度の各月を基準（100%）に、先日速報値が発表された22年7月まで記しておきました。

■教場当たり月末受講生数（人／各期講習生を含む）

	18年度 (実数)	19年度	20年度	21年度	22年度
4月	96.1	100.6%	91.6%	103.6%	102.6%
5月	97.6	99.9%	90.5%	103.2%	102.9%
6月	99.1	99.8%	93.3%	103.2%	102.4%
7月	103.1	101.0%	94.2%	104.5%	104.7%
8月	108.6	99.4%	94.8%	103.0%	—
9月	108.6	100.0%	96.8%	103.4%	—
10月	109.2	99.6%	97.4%	104.6%	—
11月	109.2	99.7%	97.9%	103.8%	—
12月	112.8	98.6%	96.6%	101.6%	—
1月	112.0	100.5%	98.0%	101.2%	—
2月	102.5	98.3%	100.4%	102.3%	—
3月	95.3	96.8%	104.6%	107.5%	—

■月別客単価（円／税込）

	18年度 (実数)	19年度	20年度	21年度	22年度
4月	32,457	99.5%	94.9%	110.2%	115.2%
5月	26,062	104.0%	91.4%	115.9%	121.3%
6月	28,335	102.2%	103.5%	116.5%	114.7%
7月	37,595	102.8%	100.7%	107.4%	106.2%
8月	43,915	102.3%	104.9%	108.1%	—
9月	31,700	106.2%	107.6%	109.2%	—
10月	30,365	100.2%	115.6%	115.4%	—
11月	31,074	101.1%	110.4%	114.5%	—
12月	44,200	101.7%	103.3%	103.7%	—
1月	38,055	102.3%	107.3%	109.0%	—
2月	27,998	103.9%	109.5%	112.9%	—
3月	35,531	101.3%	118.0%	109.2%	—

■教場当たり月別売上（千円／税込）

	18年度 (実数)	19年度	20年度	21年度	22年度
4月	3,119	100.1%	86.9%	114.2%	118.2%
5月	2,544	104.0%	82.7%	119.6%	124.8%
6月	2,808	102.0%	96.5%	120.3%	117.4%
7月	3,876	103.8%	94.9%	112.2%	111.2%
8月	4,768	101.7%	99.5%	111.3%	—
9月	3,443	106.2%	104.2%	112.9%	—
10月	3,316	99.9%	112.6%	120.8%	—
11月	3,392	100.8%	108.0%	118.8%	—
12月	4,988	100.3%	99.8%	105.3%	—
1月	4,262	102.8%	105.2%	110.4%	—
2月	2,870	102.2%	109.9%	115.4%	—
3月	3,387	98.0%	123.4%	117.4%	—

受講生数をみると19年度はほぼ横ばい。いきなり学校が一斉休校になった20年3月以降21年1月までマイナス（最大はコロナ第1波中の20年5月の-9.5%）。そのあと21年2月に増加に転じ、以後22年7月までプラスが続いています。最大のプラス月は22年3月（+7.5%）。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.91-2

客単価をみると、19年度はほぼプラス。ただし19年10月に消費税改定があって8%が10%になりましたので、この年の10月～12月は実質的にはマイナスだったと捉えたほうが適切でしょう。

第1波渦中の20年4月、5月は大きくマイナス。増加に転じたのは同年6月で、以降丸2年間、プラスが継続しています。最も伸びたのは今年、22年の5月。この時は18年5月に比べ21.3%の増加でした。ちょっと驚異的な増加ですね。

受講生数×客単価で導き出される「教場当たり月別売上」をみると、19年度は9月までわずかにプラス、10月以降12月まで消費増税の影響を受けて実質マイナス。第1波が始まると同時にマイナスに転じ、同年9月になってようやくプラス。以後今日まで、デコボコはあるもののプラスを継続しています。最大は22年5月のプラス24.8%。

3つのデータから分かるのは、塾業界は20年3月～8月にコロナの影響を大きく受けたものの秋には回復路線に突入し、21年度は完全復活どころか1～2割の拡大、現在も順調に推移していると言ったところでしょうか。

ところで、塾業界の業況をこう結論付けてしまうと、私は少々違和感を覚えるのですが、皆さんはどうでしょう。

それもそのはずで、実はこのデータは経産省が中堅・大手塾の1万余事業所（教場）を対象に行っている調査から得られたものであって、多くは中小・個人塾で構成される塾業界の残りの4万弱の事業所の数値は含まれておりません。

では、残りの4万弱の事業所を含めた塾業界全体の業況はどうなのでしょう。

手許に（株）矢野経済研究所が昨年9月6日に発表した「18年度～21年度の塾・予備校の市場規模」という資料があります（同社プレスリリース「学習塾・予備校市場に関する調査」）。

■ 学習塾・予備校の市場規模

2018年度	9,720億円
2019年度	9,720億円
2020年度	9,240億円
2021年度	9,690億円(予測)

経産省のデータでは完全復活どころか1～2割の拡大までしていた21年度も、まだ回復途上ということになっています。

全くの推測で恐縮ですが、周囲の塾長さんや教材会社の皆さんのお話を聞かざり、私はこちらの方が実態に近いと考えています。

さらに言えば、21年度に9,690億円まで行ったのも好調な中堅・大手が牽引したからであって、もとより個々に差はあるにせよ、総体としての中小・個人塾はかなり落ち込んでいるのではないかとみています。

要するにコロナの2年8か月の間に、塾業界では好調な中堅・大手塾と不調な中小・個人塾との間の二極化が大きく進行したのではないかとということです。

二学期が始まっています。

とくに中小・個人塾の皆さんにとって、この秋は文字通り「正念場」だとお考えいただきたいと思います。

かりに中小・個人塾全体は落ち込んでいるにしても、個々に見れば2年8か月の間に塾生数を2倍に、売上を3倍に伸ばした塾も少なくありません。

塾長の気持ち一つで業績は変わってくるものです。

この秋は第二の創業期のつもりで、必死になって頑張ってくださいと思います。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典