

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2022年12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 <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.130 <英語の難しさをアピールしよう！>

2022年もあと2週間となりました。冬期講習の準備や集客は、順調でしょうか。コロナ感染で、学級閉鎖になっている地域もあれば、コロナ感染の影響のない地域もありますが、集客は、このコロナ感染状況で、大分明暗が分かれているようです。最後まで集客に力を尽くしてください。そして、しっかり感染防止策を徹底して、冬期講習に臨んでください。

さて、今回は、来年度に向けて、どの学年を中心に集めたらよいか、そしてどういったアピールをした方がよいか、そのことに関して書きます。

中学校の英語について、皆さんも実感があると思いますが、中学1年生の英語の学力、非常に危ういものがあります。ここが、アピールポイントです。定期テストの結果を色々と調べているのですが、中学1年生の英語の分布が、完全な二極化を示している中学校もあれば、全体的に低い点数でふたごびになっている中学校もあります(0~19点が一番多い生徒数で、50~59点が二番目に多く、その間の点数に分布が偏っている)。また、全く点数差がつかない中学校もありました。テストをする意味がない中学校と言ってもよいものです。非常に簡単なテストで、学力測定をあきらめている感じのものです。

総じて言えることは、中学校の英語学習が以前と比べて、全く違うものになりつつあるということです。以前は、中学校1年生が、英語学習1年目だったのが、3年目になり、その前の2年間(小学校5年・6年)の学習が前提になって、中学校の英語学習がスタートしていることが問題なのです。

つまり、小学校の英会話的な授業が、中学校の英語学習の前提になっているということです。小学校の2年間は、英語を話す真似をしながら過ごしていたのに、それを前提に中学校の英語授業をしているので、全く英語の

学力がつかない、そういうことです。英単語もかけない、英文法も理解しない、そういう状況が中学1年生の英語状況です。ここを学習塾としてアピールすることです。身になる英語学習を徹底的にアピールすることです。

結局、話せる英語を目指しても、英語の学力はつかないのです。なおかつ、日本では日常的に英語が話されていないのです。このような環境で、英会話的な授業をしても、中学校や高校、そして、高校入試のあり方が完全に変わらない限り、何も身につかないということです。

ですから、結論的に言えば、中学校1年生の英語をテコにして集めることです。それに付随して、小学校5年生・6年生の英語学習の問題点も取り上げてください。英会話的なレッスンや授業では、中学校の英語には対応できないのだということです。英単語が書ける、英文法が理解できる、そういう授業にすることです。そして、そういう英語学習イベント(例えば、英単語暗記会・1日で100単語覚える英単語道場など)を、1年間を通じて行っていくということです。

2023年は、一点突破を考えてください。私のお勧めは、中学1年生を年間を通じて集めることです。

この1年間も、ありがとうございました。来年もよろしくお願い申し上げます。

【編集後記】

◆MBAサクセスフォーラム～塾を成功に導く勉強ゼミ～◆
 ◆12月度入会受付中◆
 学習塾業界で最大級の会員数！
 MBAが貴塾の安定経営をサポートします。

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。「MBAサクセスフォーラム」の詳細や、豪華入会特典はこちらから！

▼配信アドレス登録はこちら▼
https://management-brain.com/members_join/

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.94

いつの間にか年の瀬ですね。

年が明ければすぐにまた、新年度生募集の季節——。物価上昇という折でもあり、一部の中学受験塾などを除いて来春の募集はかなり厳しくなるのではないのでしょうか。

いまは、「どこの塾も同じだ」、「みんな苦しいんだから仕方ない」などと言っている状況ではありません。

ここでなんとかしないと1年を棒に振るだけでなく、それこそ再来年の春にはどうなることか…。

では、どうすれば…？

言うまでもなく、真剣に募集活動に取り組む以外に方法はないでしょうが、ただただヤミクモに突っ走ったところでさほど効果があるとも思えません。募集経費がかさむだけです。

そこで、募集活動を始める前に絶対やってほしい作業を2つ、提案しておきたいと思います。1つはあなたの塾の「市場」の確認であり、もう1つはあなたの塾の「長所」の確認です。

1. 市場の確認・・・地図上に塾生の自宅を

周辺地図の上に、現塾生も含めここ5年ほどの間にあなたの塾に通ってくれた子どもたちの自宅の住所をプロットしてみてください。PCの地図アプリを利用すれば容易に可能です。小学生はアカで、中学生はアオなどで色分けすればより見やすくなります。この作業をすれば、あなたの塾の「市場」が浮かび上がってくるはずですよ。

一般的には、塾に通ってくる子どもたちが通塾に要する時間は片道平均13分から15分とされています（コエテコ総研 by GMO『子どもの習い事に関する調査』2022年7月／キッズインターナショナル『保護者アンケート』15年2月）。

交通手段には「自動車」（62.8%）、「徒歩」（35.4%）、「自転車」（28.1%）、「電車」（5.2%）などなど（コエテコ総研 by GMO『同上』／複数回答）いろいろとありますが、どのような手段を使っても、時間的には同じとみてよからうと思います。

理論上、車利用で平均10km以内、自転車利用で4km以内、徒歩では1km以内、最大でその2倍があなたの塾の商圈ということになります。

が、この距離は塾がどんな地域にあるのかで全く違ってきます。都市部であれば子どもの自宅からもっと近いところにくつもの競合塾があって、あなたの塾までたどり着かないかもしれませんし、過疎地であれば30km離れたところからきてくれるかもしれません。

また、アクセスも問題です。この距離の範囲内であっても通常、途中に大きな川や道路、線路、飲み屋街などがあれば障害物になりますし、自宅から見てあなたの塾とは反対方向に街の中心街や駅などがあれば、人流に逆行してまで通ってくれることは少ないものです。

そこで、プロットです。こうして地図上にしるしをつけていけば、現塾生や元塾生がどこから来ているか、どこから来ていたかが一目瞭然です。その地域があなたの塾の「市場」であり「地盤」ですから、ここに全力を注ぐのが最も効果的ということになります。

2. 長所の確認・・・塾生から聞き取る

もう1つが塾生からの聞き取りです。いま通っている子どもたちからあなたの塾のよいところを聞き取ってください。アンケートを取る形でも構いません。

どんな塾にも特徴あるいは特長があるものです。「特徴」は特別な「徴＝しるし」ですので、競合するほかの塾には存在しないものを、また「特長」はとくに「長じている」ものですので、競合塾にもあったとしてもそよりもあなたの塾の方が優っているものを意味します。ただし、「優っている」は必ずしも一般的な価値意識と繋がっている必要はありません。例えば、ある子にとっては1コマの授業時間が2時間と他の塾より長くても「特長」ですし、たった30分で他より短くても「特長」だとお考えください。

本来ならば保護者を対象にこうしたアンケート調査を実施するのがベストだとは思いますが、保護者に対し

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.94-2

てよいところを尋ねると、逆にアラ探しを誘発する事態にもなりかねません。この時期には控えておくのが賢明でしょう。

ここではあなたが、あなたの塾の「特徴」ないし「特長」と判断したものを10点～20点ほど用意して、子どもたちに日ごろ「よい」と感じているものを2つ3つ教えてくれと頼むことにしましょう。それらを整理していけば、子どもたちが感じているあなたの塾の「よい」ところが見えてくるはずです。

こうして2つの作業を終えたら募集広告の開始です。

広告手段は言うまでもなく、ネット広告、新聞折り込み、ポスティング、校門配布、交通広告（電車・バス・駅看板など）、現塾生・元塾生の保護者へのDM、TV・ラジオ・新聞でのCM等々、多々あります。

なにをどう使うかは塾が大都市部にあるか地方都市にあるか、どんな特徴・特長を持っているか、数十、数百の教場を抱えている中堅・大手塾なのか、単一教場の中小個人塾なのかなど、あなたの塾が持つさまざまな条件によってずいぶん違ってきます。

とはいえ教場単位で見れば、最も大事なものは、あなたの塾の市場・地盤の児童生徒とその保護者に、あなたの塾が塾生募集をしていることと、その特徴や特長（せいぜい3つまで）がどんなものであるかを伝えることと言ってよいでしょう。

そこでわたしは、原則的には新聞折り込み（とくに地方都市の塾）、ポスティング、校門配布（とくに中高生）、DM等、紙媒体の広告を、あなたの塾の市場内で何度も繰り返すようお勧めしています。

ネット広告やCMなどに比べれば手間暇や労力のかかる地道な仕事であることは間違いありません。

しかし、楽をして集客できる時代はもう終わっています。地道な努力以外、道はないことを念頭に募集をスタートさせてくださるようお願いしておきたいと思います。

PS・コンサルティング・システム
小林 弘典

価格改定のお知らせ

昨今の原材料価格（紙代等）の高騰、及び物流コストの値上がりを受け、一部の出版社より2022年12月以降、価格改定を行う旨の連絡を受けております。

お客様におかれましては諸般の事情をご賢察いただき、何卒ご容赦いただきますよう、お願いいたします。

なお、現在判明しております価格改定の予定は、弊社ネットショップ等よりご確認ください。

※ネットショップでの閲覧には会員登録が必要となります。

※各教材の新価格適用は納品日を基準とさせていただきますのでご注意ください。

例) 1月価格改定の場合、12月中にご注文頂いても、納品が1月となった場合には、新価格が適用されます。

CHUOH ネットショップ 冬期休業のお知らせ

誠に勝手ながら、下記期間を休業とさせていただきます。休業日前後は、出版社も随時、休業となります。

■営業 ■休業

12月

1月



休業前に商品の発送をご希望の場合は、12月21日までにご注文をお願いいたします。

※商品によっては、上記期日までにご注文いただいても、お届けが休業明けとなる場合もございます。