

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2023年2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

<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.132

<生徒数＝売上ではない視点>

読者の皆さん、学年更新＆春期講習の面談は、順調に進んでいますか？新年度に向けて、良いスタートを切るためには、在籍生の学年更新が、非常に重要です。そして、春期講習の成功がどうしても必要です。ぜひ、素晴らしい面談を行ってください。

さて、本題に入りましょう。今回は、売上を上げる視点について考えます。

2018年以降、小さな塾は経営することが非常に難しい状況になりました。消費税10%になったこと、3年続くコロナ禍、昨年後半からの物価高。塾通いへの向かい風が強く厳しくなっています。特に小さな塾では、そのことが大きく影響します。それはなぜか。生徒数の減少とそれに対する単純な売上減が、小さな塾では、大きなインパクトをもって経営に影響を与えるからです。

そんなことは知っている！と思うでしょうが、そうではありません。小さな塾でもしっかり経営をしているところもあるからです。塾の売上の構成を考えてみましょう。以下のようなものが、塾の売上を構成しているはずですよ。

1. 月謝
2. 講習費
3. 特訓費
4. テスト対策費
5. 年間教材費
6. 年間模試代
7. 施設費などの冷暖房費
(私ども MBA 流に言えば学習サポート費)
8. その他

小さな塾は、この売上の構成項目をしっかり考え、少しでもこの項目から利益を出そうとしてないのです。例えば、季節ごとに行う講習の売上は、月謝の何倍になりますか？少なくとも私が直接指導している顧問先は、夏期講習や冬期講習なら2～3倍になります。春期講習なら1.5倍前後です。読者の皆さんの塾は、どういう状況になっているのでしょうか。講習もすっかり売上が上がるわけです。そうすると、小さな塾もすっかり売上が立つのです、定期的に広告が打てるのです。同様に、入試特訓やテスト対策などの選択授業についても、月謝とは別にしっかり売上が立つことになります。

こういう仕組みを持っているかどうかで、生徒数の減少と売上の減少がそのままイコールではない、という状況が生まれるのです。

私どもが提唱している年間42週の授業設計は、そういう視点で考えられたものです。通常の授業だけではなく、講習もしっかり勉強させて、学習量の確保をする、そして、売上を上げるようにする、そういう視点で設計をしているのです。講習の学習の結果を私どもMBAでは、学習貯金とか学力貯金と言ったりしますが、学校が休みの時こそ、学習時間を確保することが大切なのです。

教材費も考え方は同じで、テキストを用意する手間(何を使うか、教材会社に発注する、輸送量を払う等々)、プリントの紙代やそのプリントの演習問題を選択し、作っていく手間などを含めて、付加価値を付けて、値付けをします。教材費でもそれなりに利益を出すことが出来るのです。特に今年は、各社、教材会社が値上がりをする、運送会社は値上がりをする等を考えれば、しっかり考えて、年間教材費、テスト費を徴収してください。

このように、月謝だけが売上の構成ではないのです。ここをしっかりと理解するところから、塾経営を考えることです。売上の構成をしっかりと考えてください。そして、説得性のある料金設定をしてください。小さな塾が生き残るためには、売上＝生徒数の図式を脱却していくことが必要なのです。ぜひ、2月中に見直しをして、4月から変えてみてください。3月新学期の塾も、4月に変えても良いと思います。

【編集後記】

本メルマガ著者・中土井主催の経営勉強会
「MBA学習塾経営革新会議」のお申込受付開始！

毎年大好評の1泊2日の経営勉強会、今年も開催決定！
中土井をコンサルタント、アドバイザーとして、参加者全員で考え、討論する【実践的な内容】です。
限定15塾となっておりますので、ご参加を検討されている方は、お早目のお申し込みをおすすめします！

【学習塾経営革新会議 2023】テーマは近日公開します！

日程 ★ 4月15日(土) 10:00～17:30

★ 4月16日(日) 10:00～17:30

会場 ★ 学習スタジオクロスロード 仲町台スクール
横浜市営地下鉄ブルーライン「仲町台」駅徒歩3分

【詳しい情報・ウェブお申し込み受付】

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

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.96

文科省『令和3年度(2021年度)子供の学習費調査』の結果が昨年末、公表されました。

同調査には「学習塾費」の項目も含まれています。

これをサッと見てちょっと驚いてしまいました。

以下の数字をご覧くださいませ。

学習塾費支出者平均額(千円)

	18年度	21年度	増加率
公立小学生	136	208	52.9%
私立小学生	337	375	11.3%
公立中学生	293	356	21.5%
私立中学生	254	326	28.4%
公立高校生	283	363	28.3%
私立高校生	338	447	32.3%

「支出者平均額」とは「通塾に際して年度間に1円以上支出した者の平均支出額(通塾に要する交通費も含む)」を言います。

どの学校種でもコロナ禍前の18年度に比べ、コロナ禍中の21年度は跳ね上がっています。

とくに増加率が大きいのが公立小学生で、5割を超えています。

高校生(公私とも全日制のみ)も3割前後、中学生も2割以上増えています。

たった3年の間に、です！

どうしてこんなことが起こったのか…。

次の表をみていただきませ。

全児童生徒に占める0円支出者の分布(%)

	18年度	21年度	増加率
公立小学生	60.9	61.1	+0.2ポイント
私立小学生	24.9	27.0	+2.1ポイント
公立中学生	30.7	29.6	▲1.1ポイント
私立中学生	39.7	46.1	+6.4ポイント
公立高校生	62.2	66.8	+4.6ポイント
私立高校生	61.8	61.7	▲0.1ポイント

支出が「0円」ということは、塾に通っていないということですが、通っていない児童生徒が減った、言い換えると通塾率が多少なりとも上がったのは公立中学生と私立高校生だけで、他は下がっている、とくに私立中学生と公立高校生の通塾率はかなり大きく下がっています。

つまり、全体的に通塾率はヨコバイないし下がっていると考えてよかろうと思います。

そうご理解いただいたうえで、さらに次の表をご覧くださいませ。

全児童生徒に占める50万円以上支出者の分布(%)

	18年度	21年度	増加率
公立小学生	1.6	4.1	+2.5ポイント
私立小学生	16.5	20.0	+3.5ポイント
公立中学生	11.4	16.4	+5.0ポイント
私立中学生	6.8	10.3	+3.5ポイント
公立高校生	6.0	8.3	+2.3ポイント
私立高校生	9.0	13.1	+4.1ポイント

年間「50万円以上」の高額支出者の割合がこんなに増えています。

50万円といえば月額4万円以上。大変な額です。

お分かりのように、なにゆえ平均支出額が跳ね上がったのかといえば、

- ① 通塾に意味を見出さない、あるいは家計の逼迫により通塾できない児童生徒の割合が増えて、通塾率が幾分下がったこと
- ② 代わりに、通塾に意味を見出す、あるいは家計に余裕のある世帯の児童生徒がよりたくさん支出するようになったこと

の2つが要因といってよかろうと思います。

要するに、出すヒトはたくさん出す、出さないヒトは通わなくなったということですね。

ついでですから、50万円以上だけでなくその倍近い年間「90万円以上」の支出者の割合もみておきましょう。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.96-2

全児童生徒に占める90万円以上支出者の分布(%)

	18年度	21年度	増加率
公立小学生	0.5	1.5	+1.0ポイント
私立小学生	5.6	6.7	+1.1ポイント
公立中学生	0.7	2.1	+1.4ポイント
私立中学生	0.9	2.4	+1.5ポイント
公立高校生	1.9	2.5	+0.6ポイント
私立高校生	3.1	5.3	+2.2ポイント

高所得者層の子女の多い私立小学生の場合とはもかくとして、高校生全体の3分の1以上を占める私立高校の生徒の場合でも5.3%が90万円以上支出しています。月額7万5,000円以上。驚きですね。

ちなみに、学校基本調査によれば、21年度の私立小学生の割合は全小学生の1.8%、私立中学生の割合は全中学生の8.3%、私立高校生の割合は全高校生の35.3%でした(私立には国立学校の児童生徒を含む)。

パーセント表示だけでは分かりづらいでしょうから、ここでちょっと実数に置き換えてみることにしましょう。

21年5月時点で全国には国公立含め、小学生が626万人、中学生が327万人、高校生が295万人いました(義務教育学校、中等教育学校の児童生徒を含む)。同年10月の日本の人口は1億2,550万人ですから、比率にすると小学生は4.99%、中学生は2.61%、高校生は2.35%です。

人口10万人の自治体があるとしみます。例を挙げておきますと、神奈川県伊勢原市、鹿児島県鹿屋市、大阪府河内長野市、沖縄県宜野湾市、埼玉県坂戸市、茨城県筑西市、福岡県糸島市、岐阜県可児市、岡山県津山市、山形県酒田市あたりがこれに相当します。

その10万人都市に50万円以上の支出者がどのくらいいるかというところ…。

人口10万人都市の高額支出者の人数

	児童生徒数	50万円以上支出者の割合	同支出者の数
小学生	4,990人	4.40%	220人
中学生	2,610人	15.87%	414人
高校生	2,350人	10.00%	235人
合計	9,950人	8.73%	869人

10万都市には年間50万円以上支出する児童生徒が869人もいるんですね。もちろん全国平均ですから地域によって違いがあるでしょうが…。5万人の都市では435人、2万人の都市でも174人。

これは「コロナ禍」という特殊な状況下での支出だという見方もあります。

が、わたしはそう見ておりません。

ここ30年の間に徐々に、この国の「子どものいる世帯の世帯所得」はヒトコブラクダ型からフタコブラクダ型に変わってきています。二極分化ですね。

これが進行すると、フタコブの右側のコブ、つまり高所得層の側は通塾率が上がっていくと同時に支出額も高額化していく。

逆に、左側のコブの低・中低所得層の通塾率は下がっていく。

健全な社会の構築という意味では好ましい傾向とは思えませんが、これが実態です。

コロナ禍が果たした役割は、この進行を早めたことだとわたしは考えています。

新年度がすぐに始まります。

準備は進んでいるでしょうが、こうした点を踏まえてもう一度、どういう塾を作っていくのが望ましいかお考えいただければ幸いです。

PS・コンサルティング・システム
小林 弘典