

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2010年12月21日発行 編集・発行：中央教育研究所(株) 〒732-0811 広島市南区段原2-15-5 <http://www.chuoh-kyouiku.co.jp/>



感情の論理 vol.46 「来年度構想 価格戦略」

師走を迎えました。塾の現場では冬期講習を目前にして最多忙期に突入していることでしょう。寒さに負けずにご活躍下さい。今回から「感情の論理」をキーワードに、来年度構想(戦略)の参考になる提案を3回シリーズでお届けします。

第一回目の今回は「価格戦略」についてです。

大手塾を中心に授業料の値下げが続いています。政府が発表した消費者意識調査によると、サービス業 29 種の中で塾業界は「価格」に対する不満が最上位とされています。長引くデフレ下で、「適正」を求めて下方圧力が掛かるのも無理からぬことです。しかし、闇雲に中小・個人塾が大手に追随して値下げに踏み切ることは反対です。そこに明確な戦略と意図がなければ上手くいきません。何より、チキンレースになった場合、中小・個人塾は確実に負けます。

不況下でも、消費者は意味のある支出には寛容です。一方、理由の分からない費用に対しては厳しい目を向けています。塾に関わることで言えば…入塾金の存在です。

ほとんどの塾が1万円～2万円の入塾金を取っていますが、これはいったい何の対価としていただいているのでしょうか。設定はしているものの、講習時に「講習受講生は入塾金免除」をしたり、春期キャンペーンとして「今なら入塾金0円」と謳ったり…また、兄弟姉妹二人目からは入塾金不要という塾も多く見掛けます。

友人同士で入塾した場合、一方は入塾金を徴収し、一方は免除するといった不公平感が生じます。こうした様子を見ている消費者(保護者)が、もともと入塾金など払う意味のない費用なのではないかという不信感、不満感を持つのも当然です。

さて、あなたは「入塾金1万円は何の対価ですか?」という質問に明確に答えられるでしょうか。もし、出来ないのでしたら入塾金は廃止すべきです。ただ、私は別の考えを持っています。

どの塾でも入塾面談をしています。そこでのカウンセリングを充実させ、1万円に値するものに昇華させることをお勧めします。まず、学力診断を実施して、その時点の学力分析をします。

客観的なデータを基にカウンセリングを行い、せめて週間学習表の作成までを請け負います。また、最近は学習力診断によって集中力や学習意欲を測ることも可能になっています。そうしたツールを導入することによって、堂々と「当塾は入塾時に充実した学習カウンセリングを実施しています。入塾金はその対価としていただきます」と主張すればいいのです。そうすれば、講習時やキャンペーンで無料にする必要もなくなりますし、弟妹特典をする必要も理由もなくなります。繰り返しますが、人は納得のできる支出には寛大なものです。

通常の授業料にも同じことが言えます。絶対額が大きいかわかりませんが、商品のクオリティと価格の相対関係に納得できるかどうかが問われています。キーワードは「お値打ち」です。特に個別指導の場合、その指導システム上、どうしても高価格にせざるを得ません。ところが、そのリターン…成績向上や志望校合格といった部分では納得のいく結果を出し辛いのが現状です。私の目には個別指導塾の曲がり角が来ているように見えます。

ほとんどの個別指導塾が80分～90分程度をひとコマに設定しています。そのため、(中学部の場合)カリキュラムは週2回、英語と数学を選択というのが一般的です。しかし、これでは非受講科目の成績向上は期待できず、結果、学年順位も内申点も伸びないという不満を生じることになります。しかし、受講科目を増やすのは金銭的にも身体的にも負担が大きい。

そこで、1科目を60分指導に短縮し、週2回で4コマ、4科目指導を標準とすることをお勧めします。これは塾経営コンサルタントの中土井氏も提唱している手法ですが、指導科目の不足と授業料の高額化を解消する最良の方法だと思えます。「週に60分の指導では十分な指導ができない」と考える方もいらっしゃると思いますが、既存の指導スタイルでは90分でも足りないのが実情です。「ひとり一人を丁寧に。分からないところをマンツーマンで分かるまで」を実践していると、どんな生徒でも90分で済むはずがありません。(1対2の場合は実質45分なので尚更です。)

私は、個別指導塾も塾現場での時間の使い方を大きく転換し、生徒のモチベーションを向上させることで家庭学習を充実させることに主眼を置く指導方法にすべきだと考えています。また、別日オプションで演習日（自立学習型）を設けるなど、「個別指導でも成績（順位）が上がる塾」を目指すことです。

ことは集団指導塾でも同じです。消費者の費用対効果に対する目は厳しくなる一方です。人は商品に「お金」を出すわけではありません。例えば車を買う場合、車という鉄の塊（かたまり）を欲しているのではなく、車によって実現される便利で快適、豊かな生活を望んでいるのです。塾を利用する場合も同じです。「授業」が欲しくて高い費用を払う人はいません。

あなたの塾の費用は「お値打ち感」があるか。それは絶対額が問題なのではなく、相対的なものです。授業内容の見直しと並行して価格戦略を練って下さい。

次回は入塾までのプロセスについて解説します。

広島県公立高校入試を徹底分析！
入試直前最後の切り札に最適！

広島県公立高校入試対策 合格ナビ

- 出題内容を予想！
今までになかった入試にピッタリの問題集！
- 広島公立入試を徹底分析した傾向と対策を収録！
- 数学・理科は移行措置対応済み。
英語にはリスニング問題も！
- 広島県内全県模試実施塾特典あり！



全国学習塾援護会 森 智勝

2011年度

私塾専用テキスト・システムフェアのご案内 **全会場・日程**

一層の教務力が問われる時代。新年度に向けて、最新の教材・学習塾支援ツールをご案内します。

中央教育研究所主催

全13会場にて開催! 全会場開催時間 10:30~15:00!

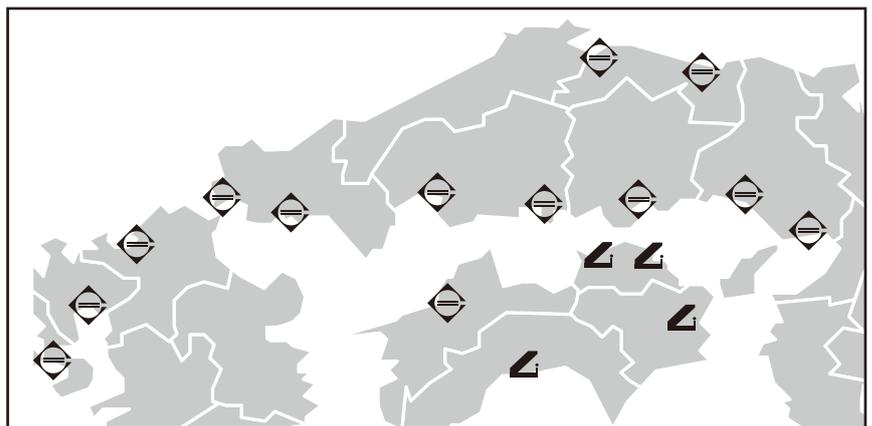
| | | |
|----------------------|--------------------------|----------------------------|
| 1月11日 広島会場 RCC文化センター | 1月17日 神戸会場 神戸市産業振興センター | 1月18日 下関会場 海峡メッセ下関 |
| 1月12日 福岡会場 福岡朝日ビル | 1月18日 姫路会場 姫路商工会議所 | 1月19日 防府会場 防府市地域協働支援センター |
| 1月13日 長崎会場 NBCソシア | 1月19日 岡山会場 岡山コンベンションセンター | 1月20日 松山会場 松山市総合コミュニティセンター |
| 1月14日 佐賀会場 佐賀市交流センター | 1月20日 鳥取会場 とりぎん文化会館 | 1月21日 福山会場 広島県民文化センターふくやま |
| | 1月21日 米子会場 米子市文化ホール | |

2011年度から小学校の教科書が変わります。

リブレ主催

- 1月25日 徳島会場 徳島県教育会館
- 1月26日 丸亀会場 丸亀市民会館
- 1月27日 高知会場 高知城ホール
- 1月28日 高松会場 高松テルサ

全4会場! 開催時間 10:00~15:00!



回復の糸口の見えない不況、改善される見込みのない少子化、そんな時代を乗り切るためには、自塾の強みが何か見極め、弱くないのだという自信を持ち、新たな顧客層の発掘にチャレンジしなければならない。各地の一番塾では、どのような取り組みをしているのか、緊急リサーチを試みた。

その一「中小企業は人がすべてだが・・・」

「地元の中小企業の集まりでは、大手はいいが中小企業は人材が駄目だ・・・という声が多い。塾は人がすべてであり、この就職難の時代は有能な人材確保のチャンスだ。採用した人材を強くするための資金をつぎ込んでいる。それが強い企業体質をつくと確信しているから」（中部東海地区U塾）

その二「人がいないところでやるのが強み」

「人がいない過疎地域で塾が成り立つなら、どんな不況も怖くない。そうすれば、塾は不況に一番強い業種になる。人が少なく利益は小さくとも、働く人の志だけは高くありたい。PISAのテストで上海をはじめアジア諸国のレベルが高い。これを業界全体で学ぶべきではないか」（東日本K塾）

その三「ゼロベースの戦いで生き残るには？」

「大手も中小もゼロベースの総力戦で、この先どうなるのか着地点が見えない。受験期のドル箱、中3生も講習ゼロ&月謝ゼロで奪い合いだ。せめて、小学生のテストで新たな層を発掘したい。塾に通っていない層にも、通信教育や公文などで学力が平均以上の生徒がかなりいることがわかってきたからだ。塾に来る新たな流れをつくり、小中高とつなげていけるかどうかが一番の課題だ」

（東日本S塾）

その四「近隣で喧嘩をしない」

「生き残るためには、近隣の中小個人塾と仲良くすることが大事。互いの悪口や無用の低価格戦略はやらないことだ。何の意味も効果もない。何をどうやっても、独占は不可能であり、

自分だけ良い思いをすることは無理。共に闘う方向性が必要。いわば中小個人塾の連携で不況と少子化、そして大手塾の多店舗展開に対抗したい」（首都圏Y塾）

その五「システム構築は人材育成」

「個別指導がメインの塾でやってきて、当然システム構築が不可欠だった。それが強みとなったが、その見直しとともに人のスキルアップを図らなければいけない。正社員の授業研修に力を入れ、システムと教師力の両輪で口コミを増やしたい」（首都圏M塾）

取材／記事：新教育産業監修・月刊私塾界記者 千葉誠一

人間関係に学ぶ。第九回

「スティーブ・マックイーンとポール・ニューマン
死を決した役作り・・・芸域とは何ぞや？」



■ 共演した映画は二つ？

二人が初めて共演したのは、奇遇ですが、お互いに初めての映画出演でした。1956年の「傷だらけの栄光」でした。ポール・ニューマンがロッキー・グラジアノという実在したミドル級世界王者の自伝的映画です。映画出始めでしたが、主演のポールは存在感があり、不良のちよい役で映画デビューを果たしたスティーブは少しぎこちない感じの演技でした。しかし、五歳違いの二人の俳優はここからそれぞれの芸域を広げていったのです。1974年の大作「タワーリングインフェルノ」では、スティーブは消防士として堂々たる演技を見せ、建築家のポールの演技に全くひけをとしません。

■ パピヨン

スティーブの芸域の広さを見せつけたのは、ダスティン・ホフマンと共演した「パピヨン」です。絶海の孤島が監獄となった主人公は、どんなに絶望的な状況でも希望を捨てず、何度も脱獄を図り、老人になってついに海を渡って逃げ、幸せな老後を送って死んだという実話を元にした映画です。彼は、危険に満ち、華やかな主人公を演じることから、次第に台詞が少なく、姿や行動で何かを訴える難しい役、そして考えられる限りの汚い役柄を好んで演じるようになります。また、難病を患っていたにもかかわらず、彼は死ぬ直前まで自動車レースの最高峰「ルマン24時間」レースに参戦することを望んでいたのです。

■ 暴力脱獄

時代にマッチしたイカす青年や事件の中心になった派手な役柄から、ポールもいつしか底辺で生きる人間そのものをどう演じ切るかに挑戦するようになりました。「暴力脱獄」の主人公は、ただの犯罪者であり、日々どうやって脱獄するかのみを考えて生きています。看守との駆け引きはこの映画の見所の一つです。かつて、彼を「第二のマロン・ブランド」と評した人たち

に挑戦するかのよう、難しい役柄に取り組んでいったのです。

ちなみに、ポールは、「ルマン24時間」レースで総合二位という記録を残しました。天国でスティーブは羨ましがっていることでしょう・・・。

◆ T・スティーブ・マックイーン (1930～1980) ◆

米国のインディアナ州ビーチグローブ出身。父親は曲芸飛行士で母親は家出娘。生後6か月の頃に両親が離婚。母親の再婚と共に各地を転々とするなど環境に恵まれず、少年院経て17歳で海兵隊へ。除隊後はバーテンダーやタクシードライバー、用心棒などで生計を立てる。友人の勧めで演技の道に入り、映画デビュー。テレビの「拳銃無宿」のヒットで一躍有名に。「荒野の七人」「大脱走」「華麗なる賭け」「ブリット」などの映画出演で国際的スターへ。治療するもアスベストが原因で惜しくも50歳で死去。自殺とも言われている。日本でも「砲艦サンパブロ」を機に人気を高め、彼のポスターは高値で取引されている。

◆ ポール・L・ニューマン (1925～2008) ◆

米国、オハイオ州クリーブランド出身。1952年にアクターズ・スタジオを経て、1954年の映画「傷だらけの栄光」で主役デビュー。圧倒的な存在感を見せて一気にスターダムに上りつめ、「ハスラー」のヒットを経て、「明日に向かって撃て！」が彼の生涯最高のヒットを記録した。俳優だけでなく監督や映画制作にも携わり、さらに日本でも彼のブランドの食品製造会社「ニューマンズ・オウン」は有名だ。しかし、1982年の設立以降あげた純利益二億二千万ドルを全額寄付。その背景には、彼の息子がドラッグに溺れて命を落としたことがあると言われる。