

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2021年10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 <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.116

<冬期講習を準備しよう！>

ようやく緊急事態宣言が終了し、ここから全力で生徒集客をしてもよい時期になりました。10月からは、校門配布やポスティング、そして、学習イベントや楽しみイベント等をどんどんやっていく時期です。そして、なんといっても10月は、冬期講習の仕込みの時期でもあります。

冬期講習を成功するために、まず、夏期講習の総括をしっかりとってください。9月の初めには夏期の総括をやっているとは思いますが、もう一度確認しておきます。簡単に、各期の講習の基本的な指標を挙げておきます。

1. 在籍生の参加率は？ 個別なら80パーセント以上、集団なら95パーセント以上

講習の受講率は、通常授業の評価です。つまり、通常授業における生徒や保護者の評価が受講率に反映します。日々の指導が、どのくらい信頼度を上げているかということです。

また、個別指導の場合は、その他に、生徒の受講単価が、大きな指標になります。

信頼度が高ければ、提案通りに取ってくれるということです。ぜひ、学年別に去年と比較して、去年を上回っていたかいないか。下回っているなら、その原因を徹底的に分析し、同様に、上回っているならその原因を把握し、次回に生かしてください。

2. 講習生は在籍生比率の何パーセント来たのか。

去年と比べてどうなのか。

この数値は、集客能力があるかないかということです。そして、集客活動が有効だったかどうか。講習の特典が有効だったかどうかということになります。

3. 同時入会率や継続率はどうだったのか？

同時入会率が高いか低いかで、入塾説明面談の良さがわかります。また、継続率は、講習期間の授業の良さや

コミュニケーション接点を持ったかどうか分かる指標です。去年、一昨年と比べてどうだったのか。比較検討してください。

最近では、同時入会を狙った特典を設けたり、継続特典等を大々的に打ち出したりと、色々な工夫をされていると思います。一般生（講習生）の集客と継続に、この特典等が、機能するはずですので、ここをしっかりと分析しておいてください。

それでは、冬期講習の設計の話に移りましょう。

まず、冬期講習の設計の前提の確認です。冬期講習は、受験生にとっては、入試直前の重要な時期です。ですから、受験生に関しては、基本的に利便性を配慮する必要があります。受験生にとっては時間数確保が最優先になります。そして、塾に体力があるなら、年末年始は、特別感を利用して、受験意識を大幅に高める工夫＝正月特訓をやるかやらないかを決めます。

次に受験生以外の学年ですが、これらの学年は、次学年に向けての準備なので、私が良く言う3要素をしっかりと頭に入れて設計することです。

3要素とは、利便性と投資性と効果性です。この3要素に配慮して設計を考えてください。つまり、中学生1・2年の時間帯と小学生の非受験生の時間帯に配慮が必要だということです。特に中学生は、夏期講習ほどではないですが、部活動に対する配慮がある程度必要だということです。

それでは、実際の設計について考えることにしましょう。考える軸は、2つです。

1. 横軸＝期間
2. 縦軸＝一日の時間

この2つを合わせて考えることです。つまり、この2つが、授業料や売上になるからです。

横軸×縦軸＝授業料
授業料×受講生数＝売上

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.116

旧来の学習塾は「学力至上主義（＝売上至上主義と同義）」なので、「長くやれば長くやるほどいいんだ！！」「講習は在籍生のためだ！！」と、冬休み中、講習を行っていましたが、それでは、私の言う「利便性」も「投資性」も実現しません。講習というイベントを通して、私たちは、2つのことを考えていくわけです。1つは、在籍生の学力養成、もう1つは、新規生徒の獲得です。つまり、「講習は在籍生のため」という考え方と「一般生獲得のために講習がある！！」という考え方をしなければならぬのです。ですから、講習が終わると、在籍生が大幅に増えている、そういう状況になっていなければおかしいのです。

そのために、「利便性」と「投資性」と「効果性」を考慮に入れて、学年ごとに横軸と縦軸で、設計をしていきます。この設計が、集客の基礎になるのです。ここを

毎年、吟味し、変えなければならない点・変えなくてもよい点を明確にして、冬期の準備をしてください。毎年、同じ設計で大丈夫な場合もありますが、基本的には、毎年吟味し、その結果、変えなくても良いと判断したから、同じことをやるのです。ということは、逆に言えば、変えなければならない時は、変えるということです。この柔軟性と吟味力が、これからは重要になります。成功する冬期講習を追求しましょう。

【編集後記】

中土井が自社主催セミナーでお話しするのはこれが最後です！
塾経営の成功の秘訣をすべてお話しします！

10/31（日）大阪で開催！

MBA 創業 20 周年 & 中土井還暦記念セミナー @ 新大阪ブリックビル

【参加費（昼食付・税込）】一般 6,600 円、MBA 経営革新メンバー 5,500 円

↓ 詳細 & お申し込みはこちらから ↓

<https://41jukutsukuro.com/kanreki/>



CHUOH オンラインセミナー

「いつか」「今度」ではもう遅い！

英語学習に必要な 次なるアクション

指導現場が抱える課題と学習塾が打つべき対策とは

日時
2021年

11/19 [金]

11:00~12:00

申込締切

11/15 [月]

●お申し込み方法

URL <https://forms.gle/MfqLcQoE8y8oS31S9>



URL または左記 QR コードより申込フォームにアクセス
いただき、必須事項をご入力の上、送信してください。
後日、お申し込み時に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。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.80

8月末でしたか、文科省から今年度の学校基本調査の速報が発表されました。それを見て、改めて気になったのが少子化の問題です。

中3生の例で眺めてみましょう。

今年度の中3生の数は全国で1,090,549人です（義務教育学校9年生、中等教育学校前期3年生を含む）。

それが8年後にはどうなるか。

8年後の中3生は現在の小1生ですから、そこを見ると1,014,017人。

93.0%まで減ってしまいます。自然減は考慮していません。

全国単位ではマイナス7.0%ですが、都道府県単位ではかなり激しいところも出てきます。

● 8年後の中3生の数と対21年度比

都道府県名	2021年度	2029年度	2021年度比
秋田県	7,505人	6,023人	80.3%
山形県	9,160人	7,689人	83.9%
奈良県	12,138人	10,286人	84.7%
青森県	10,193人	8,650人	84.9%
岩手県	10,318人	8,769人	85.0%

東京都	102,472人	106,390人	103.8%
沖縄県	16,362人	16,525人	101.0%
福岡県	45,736人	45,664人	99.8%
熊本県	16,010人	15,699人	98.1%
神奈川県	75,449人	73,877人	97.9%
宮崎県	9,995人	9,505人	95.1%

こちらの数字には義務教育学校と中等教育学校は含まれていませんが、上の5つが85%以下（マイナス15%以上）の県、下の6つが95%以上（マイナス5%以内）の都県です。

47都道府県のうち、8年後に中3生が増えているのは東京都と沖縄県だけ。残りの45道府県は減っています。

ついでですから、そのあとどうなるかにも触れておきましょう。現時点で判明しているのは20年の出生者数ですから、彼らの4分の3が中3生になる14年後まではおおよその見当が付きまます。

今年度の中3生の4分の3が含まれる2006年の出生者数は1,092,674人でした。

14年後、35年度の中3生の4分の3が含まれる昨20年の出生数は840,832人です。

25万人減少し、今年の77.0%になってしまいます。

都道府県別も見ておきましょう。

● 14年後の中3生（21年比）

都道府県名	比率	都道府県名	比率
秋田県	58.2%	奈良県	68.2%
岩手県	63.6%	群馬県	68.3%
福島県	63.9%	静岡県	68.4%
青森県	64.8%	新潟県	68.4%
山形県	65.4%	長野県	68.5%
岐阜県	66.8%	愛媛県	68.9%
栃木県	66.9%	茨城県	69.2%
高知県	67.9%	富山県	69.8%
東京都	98.0%	福岡県	86.0%
沖縄県	90.7%	熊本県	80.4%

上の16が70%以下（マイナス30%以上）の県、下の4つが80%以上（マイナス20%以内）の都県です。

わずかに14年後、ここまでになってしまっています。

人口が集中するであろう東京都でさえマイナス2.0%。

子どもの数が増えていると言われる沖縄県も実際はマイナス9.3%。

ちなみに日本総研が9月に発表した21年の出生数の予測値は810,000人ですから、まだまだ減ることになります。

移民でも解禁しない限りこの先、この国で子どもの数が増えることはないと言っても過言ではないでしょう。

で、塾業界です。

仕事から、全国の塾経営者とお話することがよくあります。30代、40代の若手経営者も少なくありません。

彼らと話していて感じるのは、少子化に対する危機感が少し不足しているのではということです。

例えば、現在40歳の方は14年後、54歳です。

おそらくはまだ、お子さんは大学生でしょう。

その時、塾業界はどうなっているか。

今のままでいけば、全国の塾の4分の1、25%はなくなっているでしょう。

現在ある5万教場のうち、12,500か所はなくなっています。

大都市圏や県庁所在地の教場数の減少は1割強で済むはずですが、それ以外の地方はひどいことになる。半減するのは間違いありません。

大都市圏にしても過酷な競争が待っているでしょう。

14年など瞬く間に過ぎ去っていきます。

その時になってバタバタしても手遅れです。

「その時」に備えて、たったいまから準備に取り掛かるよう、強くお勧めしておきたいと思います。