

The logo features the word 'CHUOH' in a stylized font, followed by 'TRY+ANGLE' in large, bold, outlined letters. A plus sign is placed between 'TRY' and 'ANGLE'.

2023年1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.131****< 英語の難しさをアピールしよう！ >**

読者の皆様、明けましておめでとうございます。
冬期講習お疲れ様でした。

今回は、塾の原点に立ち返る意味も含めて、「宿題」について書きたいと思います。それでは、原点に戻って「宿題を出す」意味を考えます。

1. 自分でやることに意味がある。

皆さんは、経験的に、また感覚的に「授業を受講しているだけ」で学習内容が完全に定着し、運用力もつくとは思っていないはずです。多かれ少なかれ、学生時代に皆さんは自分一人で学習する時間＝家庭学習や図書館学習を経験しているのではないのでしょうか。

授業＝「受身」の学習だけでは、学力は身に付きません。それは実践を通して試行錯誤する演習量に限界があるからです。自律的な学習にするために、発問と演習で授業展開しても、学習内容が確実に理解され、定着することはないと思います。学習内容を定着させるためには、学んだ知識を自分自身で考える・用いる・間違える・考え直す・やり方を変えてみる・再チャレンジするなど、このような活動を繰り返す必要があります。

つまり、自律的な学習が学力養成には必要なのです。比喩的に言うと、水泳の泳法を学んで、水につかって実際に泳いでみるというところまでが、授業です。そこから、その泳法をマスターし、さらに記録を伸ばすための練習機会が宿題だということです。自分で試行錯誤しながら技を使いこなす練習、これが宿題ということです。

2. 家でやることに意味がある。

宿題を保護者の立場で考えてみましょう。日常の生徒（自分の子ども）の様子を一番見ているのは保護者で

す。もし、塾からの宿題がない場合、家庭では、どのような日常が考えられるのでしょうか。大半の生徒は、ゲームに興じる、漫画を読む、スマホをいじる、ゴロゴロする、など勉強以外のことに相当の時間を使うのではないのでしょうか。そのようなわが子の姿を見て、保護者はどう思うのでしょうか。

保護者は「塾の授業だけで大丈夫かしら」「塾に通わせても、家で勉強しないのでは意味がないのではないか」という考えを持つかもしれません。保護者自身も「自分で勉強しないと理解できない」ということを経験上分かっているでしょう。だから、塾に入れても変化がないと思われないことです。ですから、家で子どもが勉強する機会、それを提供することが重要なことです。それが、宿題を出す意味です。

保護者は家で子どもが勉強している姿を見て安心するはずです。その材料になるのが「宿題」です。「家で机に向かうことが無かった子どもが、家で勉強するようになった」という子どもの態度変容を、直接保護者に見せる機会を作ることです。この機会が増えると、保護者は塾を信頼してくれるのです。

3. 宿題の種類

それでは、宿題の内容について最後に書きます。宿題には2種類の内容があります。一つは「ルーティンの宿題」、もう一つは「授業ごとの宿題」です。

ルーティンの宿題とは、文字どおり、「決まった宿題」です。主に家でこなす暗記学習や反復練習がこれにあたります。ルーティンの宿題の内容は主に、英単語練習、漢字練習、計算練習などです。この宿題を課すときの注意点は二つあります。

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.131-2

ルーティンの宿題の注意点【1】

これらの暗記学習・反復練習は、毎日決まった時間または量をやるように指示してください。例えば、「計算は寝る前の10分間」、「英単語練習は起床後、15個覚える」などです。

ルーティンの宿題の注意点【2】

範囲として課した部分は必ず授業内で確認テストを行い、成果を確認してください。学習の定着度合い、日々の努力の状況を教師も生徒自身も把握することが大切です。宿題をしっかりとやっているから、テストでもどんどん合格をするという状況にしましょう。生徒も「やらされ感」が無くなります。

また、ルーティンの宿題は「学習習慣（姿勢）」の定着も目的としています。短い時間で作業系の学習をするというのは、心理的コストを下げて、毎日行ってもらいたいからです。毎日、机に向かうことで学習習慣をつけていくのです。ルーティンの宿題が出来るようになると、生徒の学力も必ず上がってくるはずで、ここをいかに徹底させられるかが、塾の力です。

次に、授業ごとの宿題とは、授業内容の復習・定着を狙って出すものです。前述のように、授業だけで内容を定着させるのは難しいことです。そのために家庭学習として、授業ごとの宿題を課します。宿題の内容は、その日の授業内容に準ずれば良いのです。

1. 授業ごとの宿題の意味

授業ごとの宿題は、授業の定着を狙う「反復型」の宿題か、自らの頭を使って解いていく「思考型」の宿題です。ルーティンの宿題だけでは成績向上は望めません。定期的テストで得点すること、難しい問題にも取り組めること、この観点で宿題を出してください。また、生徒の学力に応じて、宿題のレベルを変えてください。

2. 授業で扱った演習問題の類題を与える。

授業ごとの宿題は、授業で扱った単元の演習問題の類題を与えます。授業準備としては、宿題を先に決めて、そこから当日の授業プランを考えます。類題なら、解き方がノートに記されているので、困ったらそれを見れば、自力で解けるようになります。ただし、演習問題のレベルは、生徒一人ひとりで変えて出すことです。

3. 授業レベルが宿題のレベル

上記の内容とも関連しますが、宿題のレベルは、授業のレベルと同じです。授業が基礎基本レベルなら、宿題も基礎基本レベルを出します。授業のレベルが、標準レベルなら標準の演習問題まで。授業のレベルが、標準から応用までであれば、宿題も標準をメインにして応用までを出します。これが、生徒一人ひとりの宿題レベルということです。

今回は、2023年の初めに、原点回帰的なものになりました。授業や宿題をしっかりと出来る塾、そしてそのレベルに妥協がない塾、そういう塾を目指して、または維持して、この難局を乗り越えていきましょう。

今年もよろしく願いいたします。

【編集後記】

- ◆ 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。 ◆
- ◆ 中土井による毎月のオンラインコンサルが月 6,600 円から受けられます！ ◆

MBAの会員制度「MBA サクセスフォーラム塾を成功に導く勉強ゼミ〜」では、中土井による会員限定のオンライングループ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から ▼

https://management-brain.com/members_join/

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.95

物価高が襲いかかってきています。総務省の最新の発表によると、昨年11月の「消費者物価指数（総合）」（2020年＝100）は103.9で前年同月比3.8%の上昇。91年1月以来、31年10か月ぶりの上昇率だったそうです。前年同月比増が続くのはこれで15か月の連続。

一方、厚労省の「毎月勤労統計」によると、同じ昨年11月の、従業員5人以上の事業所の1人あたりの実質賃金指数（2020年＝100）は85.3で前年同月比3.8%の減少。こちらは8か月連続の減少で、下落幅は14年5月（4.1%減）以来8年半ぶりの大きさとのこと…。

失敗に終わったアベノミクスの「第一の矢」に固執する政府や日銀さんのせいなのか、被害妄想に憑りつかれたプーチンさんのせいなのか分かりませんが、これじゃ一般庶民はたまったものじゃありませんね。

物価全般はともかくとして、われわれ学習塾業界の料金にも変化は起きているようです。

中堅大手塾の約1万教場を対象にした経産省「特定サービス産業動態統計」によれば、昨年8月、9月、10月の客単価は前年の21年同月比でそれぞれ1.6%、2.8%、1.4%の上昇。わずかにみえますが、コロナ前の19年と比較すると8月が7.4%、9月が5.8%、10月が12.9%の上昇です。

また、文科省が行っている「子供の学習費調査」によれば、21年度の「通塾者支出額平均」は30万1千円で、前回18年度調査の23万円に比して31%の増加。

これは既存サービスの値上げというよりも、コロナ禍が誘引した新規サービスの追加の結果という側面の方が大きいと思われませんが、いずれにしても保護者にしてみれば「上がったなあ」という印象ではないでしょうか。

そうした印象を反映してか、習い事総合情報サイト「テラコヤプラス by Ameba」（株式会社CyberOwl）が昨年11月～12月、小中学生の保護者500人を対象に「教育費の値上がり」に関するアンケート調査を実施したところ、こんな結果が出ています。

習い事費の値上がりを感じるか？

とても感じる	18.8%
感じる	37.6%
あまり感じない	19.2%
全く感じない	24.4%

料金が上がったのを「とても感じる」が18.8%、「感じる」が37.6%。塾だけを対象にした調査ではありませんが、合計56.4%の保護者が高くなったのを実感しているんですね。

そんな中、間もなく新年度を迎えます。

塾でもいろいろと経費がかさんでいますから、なんとか収入を増やさなければなりません。選択肢の1つとしてやはり既存サービスの料金改定を予定しているところも少なくないようです。

昨年11月6日～11日、専門誌の『塾と教育』が「来年度の料金改定に関する緊急調査」を行っています（回答71塾）。

料金改定の予定 ①塾生数の規模別

	全体	百名未満	百名～千名未満	千名以上
値上げする	52%	44%	63%	67%
据え置く	30%	44%	13%	0%
未定	18%	12%	25%	33%

料金改定の予定 ②地域内での料金階層別

	高い方	平均レベル	安い方
値上げする	64%	37%	59%
据え置く	29%	27%	36%
未定	7%	37%	5%

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.95-2

昨年の11月時点で、全体としては52%の塾が「値上げ予定」、30%の塾が「据え置き予定」でした。「未定」が18%ありましたから、直近の状況を勘案しつつそれを割り振ると、現時点では「値上げ塾」が3分の2、「据え置く塾」が3分の1といったところではないでしょうか。

規模別では規模の大きい順に「値上げ」が多くなっていると思われま。また料金階層別では、「高い塾」、「安い塾」、「平均レベル」の順に「値上げ」が多くなっていると思われま。

が、実際問題、保護者の皆さんが悲鳴を上げ始めている現在、料金値上げは得策なんでしょうか、それとも据え置くほうが得策なんでしょうか。

正直申し上げて、私にも「こうしたほうがよい！」と断言できる自信はありません。

ただ、上記「テラコヤプラス by Ameba」の調査ではこんな結果も出ています。

値上がりがあっても続けさせたい習い事

塾・学習塾	39.8%
スポーツ系習い事	21.0%
費用が上がれば続ける必要はない	20.2%
芸術系習い事	11.6%
語学教室	7.4%

値上げしても送り出す保護者は送り出すんですね。

逆からいうと、塾にたいした価値を見出さない保護者は、たとえ安くても送り出そうとしない！

安いまま据え置いて、塾が立ち行かなくなったら元も子もありません。

便乗値上げではなく必要な経費はいただく、それでよいのではないのでしょうか。

とはいえ、お願いしたいのは「通いたいのに経済的に無理な子どもたち」です。

出世払いでも構いませんので、ぜひともこうした子どもたちに手を差し伸べられる方法を考えていただければと思います。

PS・コンサルティング・システム
小林 弘典

CHUOH presents New fiscal year event

学習塾専用セミナー&教材展示会2023

関西オフィス主催		
姫路市	1月23日(月)	10:30~14:00 BIZ SPACE HIMEJI
橿原市	1月24日(火)	10:30~14:00 奈良県社会福祉総合センター
神戸市	1月25日(水)	10:30~14:00 神戸国際会館

学習塾専用テキスト&システム展示会

2023新年度
事前申込制 / 参加費無料

中四国オフィス主催		
岡山市	1月25日(水)	10:00~14:00 岡山コンベンションセンター
米子市	1月26日(木)	10:00~14:00 米子コンベンションセンター
鳥取市	1月27日(金)	10:00~14:00 とりぎん文化会館

東京オフィス主催		
前橋市	2月3日(金)	10:30~15:00 前橋商工会議所