

CHUOH TRY+ANGLE 知っ得通信

2024年10月22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.152 ＜冬期講習を成功させるために！＞

読者の皆様、冬期講習の準備は、万全でしょうか。今回は、冬期講習の設計等について書きたいと思います。

初めに、冬期講習の設計の前提を確認しておきます。まず、受験生にとっては入試直前の重要な時期ですから、基本的に利便性を配慮する必要はなく、時間数確保が最優先になります。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、ここは、私がよく言う「設計の3要素」をしっかりと頭に入れて講習を設計することです。それは、「利便性・効果性・投資性」です。この3要素に配慮して設計を考えます。具体的には、中学生1・2年と、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。授業料や売上に直結するからです。

$$\text{横軸} \times \text{縦軸} = \text{授業料} \quad \text{授業料} \times \text{受講生数} = \text{売上}$$

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!」と思って、冬休み中、講習を行っていましたが、それでは、私の言う「効果性」は実現しても、「利便性」も「投資性」も実現しません。在籍生の学力養成も大切ですが、もう1つ忘れてはならないのが、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「一般生獲得のための機会」という2つともを考えなければならないのです。そのために、「利便性」と「投資性」と「効果性」を考慮して、学年ごとに横軸と縦軸で、設計をしていきます。

次に、冬期講習ですから、年末年始の特別感を利用して、受験意識を大幅に高める工夫＝正月特訓や年末カウントダウン特訓をどうするかを考えます。正月に特訓を組むために、正月を挟む前後の期間にどう休みを入れるかということを考えるということです。生徒側からすれば、どのタイミングで区切りをつけて、特訓に臨むかということですし、職員からすれば、連続勤務では、身体が持たないということです。

例えば、12月25日～29日冬期講習前半、30日休校、31日～2日正月特訓、3日休校、4日～7日冬期講習後半というように考えるか、12月25日～30日が冬期講習前半、31日～3日休校、4日～7日冬期講習後半と考えるのかということです。

それでは、具体的に冬期講習について考えてみます。

先ほども書きましたが、受験生は学習量の確保に力点を置けばよいのですが、その他の学年は、集客を最大限に考え、利便性と効果性に配慮して設計します。つまり、一般生(講習生)が来やすい設計を考えるということです。

集団指導の場合、冬休み期間中、各学年で日数・1日のコマ数を学年の投資性を考えて設計することです。どの学年も同じ日数、同じコマ数ではいけないのです。

例えば、以下のコース一覧のように学年によって変えるということです。

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.152-2

学年	科目	コマ数	総分数
小3	算・国	75分×1コマ×4日間	300分
小4	英・算・国	75分×2コマ×4日間	600分
小5	英・算・国	75分×2コマ×4日間	600分
小6	英・算・国	75分×2コマ×6日間	900分
中1	英数国理社	75分×3コマ×6日間	1,350分
中2	英数国理社	75分×3コマ×8日間	1,800分
中3	英数国理社	75分×4コマ×9日間	2,700分

そして、時間帯ですが、ここは利便性を考慮します。例えば、小学生は夕方にクラスを設定するのは禁物です。冬ですから早く陽が落ちます。暗い夜道を一人で帰らせたくはないと保護者は思います。そういう配慮が必要なのです。中1・2生は、部活動があるので、部活動の後からでも遅刻しない時間帯を設定することがポイントです。

個別指導は、通常の1時限が、60分や50分になっている場合と80分とか90分になっている場合がありますが、もし、通常授業の時間単位が60分や50分になっていれば、講習は、学校が休みの期間なので、1.5倍の量を時間単位にしてみてください。つまり、通常1時限＝60分なら、講習の時は90分というように。当然、費用も1.5倍になるわけですが、しっかり提案をしていけば、学習量は確保できるはずですよ。

例えば、60分を60時限提案するのと90分を40時限提案することを考えてみてください。総時間数と金額は、同じです。しかし、受け止める印象は、どうでしょうか。「60時限も勉強をするのか？」となる可能性があるということです。「1日6時限以上勉強しなきゃならないのか！」と。40時限であれば、「1日4時限ちょっと勉強すればよいだけだから、頑張ろうよ！」と说得しやすいはずです。実質的には、勉強時間は変わりませんが、受

け取る印象の違いで、意外と大きな結果の差を生むものです。

また、個別指導は、稼働日と1日の稼働時間によって売上の最大値が決定されますから、何日間講習を行うのかを考えてください。それは、チラシに載せる期間以外にも設定してよいものです。つまり、一般生(講習生)を集めるためには、チラシの講習期間は、学校が休みの期間として謳いますが、在籍生には、その限りではないということを告知していれば良いのです。

このように、冬期講習やその他の講習は、利便性や効果性、投資性を考慮して設計していくと良いと思います。通常授業の設計もこの3要素を考慮することです。来年度は、中学校の教科書改訂です。この機会に、自塾のコース設計を見直してみたいかがでしょうか。今回のテーマがお役に立てれば幸いです。

【MBA編集後記】

【中土井オンライン講演のご案内】

塾エイド×一般社団法人日本教育コンサルタント協会(JEC)共催

【参加無料】未来を拓く塾経営フォーラム

～教育の専門家が語る成功へのロードマップ～

日時：2024年10月30日(水)10:00～14:00

会場：オンライン開催(ZOOM)

参加費：無料

★お申し込みはこちらから★

<https://x.gd/TzC2K>

【プログラム】※途中入退場可

10:15～11:05 中土井鉄信 × 鴨志田順

「これからの教育市場を切る！どうなる塾業界？教えて中土井先生！」

11:10～12:25 野田亮太 × 山内太地

「大学受験のプロが語る！これからの塾に必要な進学戦略とは??」

12:30～13:30 小倉政彦 × 長澤大輔

「伸びる塾経営のカギ～高校継続・集客を極める～」

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.116-1

学習塾を経営していく上での最重要課題はなにかといえ
ば、やはり「集客」と「退塾防止」でしょう。

集客については回を改めてということにして、今回は
「退塾防止」についてお話ししたいと思います。

皆さんの塾では「退塾率」を算出していらっしゃるでしょ
うか。

退塾率といってもいろいろな算出方法が考えられます
が、私がお薦めしているのは次の方法です。

月度退塾率

＝月度退塾者数／(月初在籍者数＋月度間の入塾者数)

年度退塾率

＝年度退塾者数／(4月1日時点の在籍者数＋年度間の
入塾者数)

※卒塾者は「退塾者」に含まない、また季節講習生は「入退塾者」に含
まない

個別指導塾の最大手の1つ、東京個別指導学院がこんな
数字を開示していますのでご覧くださいましょう(同社／
「第42期(2024年3月～2024年8月)第2四半期(中間期)
Fact Sheet」)。

	月末生徒数	月間入会者数
3月	26,281人	-
4月	27,935人	2,593人
5月	28,388人	1,241人
6月	29,562人	2,044人

3月末の生徒数 26,281人は4月の月初の在籍者数と同
じですから、これに4月の月間入会者数の 2,593人を加
えると 28,874人になります。

が、4月末の生徒数は 27,935人ですので 939人足り
ません。

4月ですので卒塾者が含まれていないものとする(実
際には卒塾者がいたようですが)、この 939人が4月度の
退塾者です。

これを計算式に当てはめると

$$939 \div (26,281 + 2,593) = 0.0325$$

同社の今年の4月度の退塾率は3.25%ということにな
ります。

同様に計算すると、同社の5月度の退塾率は 2.70%、

6月度は 2.86%、4月～6月の3か月間の退塾率は
8.08%ということになります。

こんなお話をするとしばしば、塾の平均的な退塾率はど
の程度かと尋ねられることがあります。

しかし、退塾率は塾の規模や地域、対象顧客の学校種や
学年、集団指導か個別指導か、学校学習の支援か受験準備
か等々によって大きく違ってきますので、正直に申し上げ
て、年間退塾率が20%を超えたら要注意くらいしか、わ
たしも把握しきれていないのが実情です。

とりあえずは教場ごとに数年分の退塾率を算出し、平均
値を確認したうえで、必要に応じて必要な手を打つとい
うところから始めてみたらいかがでしょう。

ところで、では、なぜ退塾者が出るんでしょう。

以下は(株)エンライクが運営する「じゅけラボ予備校」が
この6月、「通塾経験はあるが現在は通塾していない中学
生の保護者」を対象に「塾を辞めた理由に関する意識調査」
を行った結果です(中1生41名・中2生47名・中3生37
名)。

【質問】 お子さまが塾を辞めた理由を教えてください

(複数回答)

	全体	中1	中2	中3
通塾に時間がかかる	27.1%	26.8%	38.3%	16.2%
費用が高い(費用対 効果が合わない)	22.9%	31.7%	23.4%	13.5%
自宅学習の方が効果 的だった	19.0%	17.1%	12.8%	27.0%
塾の雰囲気合わない	13.3%	7.3%	19.1%	13.5%
他の習い事や部活動 が忙しかった	12.9%	9.8%	12.8%	16.2%
授業内容が合わない	11.5%	14.6%	6.4%	13.5%
体調や精神面の理由	10.5%	9.8%	10.6%	10.8%
成績が上がらなかった	8.7%	12.2%	8.5%	5.4%
その他	10.7%	17.1%	4.3%	10.8%

いろいろな理由があるものですね。しかも、学年によっ
てこんなにも違う！

もう1つ、今度は(株)DeltaXが運営する「塾選」が、「小・

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.116-2

中学生いずれかのお子様をもつ保護者」(有効回答数500名)を対象に、この4月に行った「転塾に関する調査」から中学生の転塾理由をみてみましょう。

【質問】中学生の転塾理由 (単一回答)

思うように成績が上がらなかった	21%
塾の雰囲気合わなかった	21%
塾の講師が苦手だった	18%
塾の授業内容や宿題の量についていけなかった	16%
塾からのサポートに満足がいかなかった	16%
塾に通うのが時間的に大変だった	4%
その他	4%

こちらでも理由はかなり分散しています。

ここで注目していただきたいのが「成績」です。

じゅけラボ調査で「成績が上がらなかった」を挙げた保護者は全体で 8.7%でした。

「塾は成績を上げるためのサービスを提供する機関」ですので、これに「費用が高い(費用対効果が合わない)」を加えてもよいかもしれませんが、加えたとしても 31.6%。

塾選の調査でも「思うように成績が上がらなかった」を挙げた保護者は 21%しかいません。

意外に少ないと思いませんか？

で、皆さんへの質問です。

皆さんは退塾理由のほとんどは、「成績」だと思っていらっしゃいませんか？

わたしは必ずしもそうだとは考えていません。

塾ですので、「成績」が退塾と関わってくるのは当然でしょう。

が、実は塾には通塾の「結果として出てくる成績」そのものよりも、先に気を配らなければならないことがあり、それがうまくいかないと、「結果」が出てくる前に退塾者が出てしまうと、そう考えています。

では、それは为什么呢？

ズバリ申し上げると、子どもたちが「通塾日が待ち遠しくなるような楽しい環境作り」、「自然に勉強に入っていく環境作り」であろうとわたしは考えています。

勉強を進めるにはモチベーションが必要だということは皆さんご存じのとおりです。

が、このモチベーションは維持するのが難しい、これも皆さんご存じのとおりです。

そうしたモチベーションを喚起し維持させるのが塾の役割であり、そうした環境を作れるか否かで退塾率は変わってくるものです。

では、どうすればそうした環境を作れるのか？

これもまたズバリ申し上げると、塾長さんを始めとした職員の皆さんがすべて「いい先生」になること、そうなりと努力すること以外に方法はないとわたしは考えています。

そうなるための第一歩として、若い先生方にわたしがお薦めしているのが以下の4つです。

1. 塾生の来塾・帰宅のさい、目を合わせてきちんと挨拶をする。ハイタッチでもよい。
2. 塾生の発言を否定しない(否定語は極力避ける)。「ウン、そうだね。……でも、こうしたほうがもっといいかも」。
3. 週に1度は塾生を褒める(成長、努力、行動を褒める。ただし外見や持ち物は原則褒めない／褒め言葉の3S＝「すごい」「さすが」「素晴らしい」)。
4. 保護者に対してことあるごとに「子どもを褒める」(塾生の細かい行動、性格、人格を褒める／「・・・」と〇〇先生が褒めていました、という言い方でもOK)。

いい先生になる

塾が楽しく、また進んで勉強しようという環境になる

自然と成績が上がっていく

いろいろな方法はあるでしょうが、これが退塾率を減らす迂遠であっても最も効果的な方法だろうとわたしは考えています。

「成績」は結果に過ぎません。

その前に「いい先生」「楽しい学習環境」があり、そこがうまくいかないと退塾は間違いなく増えてしまいます。

皆さんのところでも一度、自分たちがどうすれば「いい先生」になれるのか、「楽しい環境作り」ができるのか、じっくりと考えてみてはいかがでしょうか。

PS・コンサルティング・システム

小林 弘典