

# CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2026年1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.167 <学習指導を通して何を実現するか>

メルマガ読者の皆様、本年もよろしくお願いいたします。

さて、新年早々の1月4日、帝国データバンクから、2025年の学習塾の倒産件数の速報値が発表されました。帝国データバンクのデータなので、個人塾というよりも法人主体の調査結果です。件数的には46件で、少ないように見えますが、全国的な傾向としてこの数値をみると、ここ数年、学習塾にとっては大変厳しい状況なのが見えます。

過去5年をふり返っておくと、2021年は学習塾においてコロナ景気だったので、2020年の倒産件数35件に対して、2021年は19件と低くなりましたが、そこから年々上昇し、22年には23件、23年には30件、24年には40件となり、この25年は46件になりました。21年の2.4倍です。22年から始まった物価高が、学習塾経営の明暗を分ける強い要因になったことは想像に難くありません。

また、帝国データバンクの記事の表題は、『「三重苦」で中小塾が苦境』です。そして、副題は、「中小塾の4割が赤字経営、『学力向上』だけでは生き残れない時代に」です。まさに、私が25年前から言っている「学習塾は学習指導を通して何を実現するのか」が、生き残りのポイントなのです。ちなみに帝国データバンクの言う「三重苦」とは、少子化、講師確保難、物価高騰で、この3つについては、すでに随分前から言われ続けている要因です。

この「三重苦」の乗り越え策は、一言で言えば、当たり前すぎますが、地域の中で選ばれる塾になるということです。少子化は、パイの奪い合いですし、講師獲得も、今となつては塾も普通の時給のバイトとなっているので、パイの奪い合いです(居酒屋との奪い合いと言っても良いかもしれません)。物価高も、支払いに対する支払以上の価値の提供をすることによって、生徒・保護者に選ばれるということです。

それでは、どうすればよいのか。「学習指導を通して何を実現するか」を2026年明確にして臨むことです。何を実現するかの中身ですが、私は以前から、セルフ・エスティ

ム(他人から重要だと思われる実感)を高めることを目指すべきだと言っています。生徒・保護者は当然のこと、講師のセルフ・エスティームを高めることを徹底して考えることだと思います。

例えば、塾での行動を明確にすることです。これは、生徒も講師もです。

1. 登塾時の行動ルール
2. 授業スタート時の行動ルール
3. 授業中の行動ルール
4. 授業終了時の行動ルール
5. 下校時の行動ルール
6. 保護者報告の行動ルール

この6プロセスの全てに渡って、承認活動の規定を作り、生徒も保護者も講師も承認される環境になるように考えるのです。明確な行動ルールが、結果の検証を容易にし、改善もしやすくなります。

ぜひ、2026年は、学習指導を通じた付加価値の創造に専念してください。「三重苦」は、乗り越えられる課題になっていくはずですよ。

【MBA編集後記】

**中土井の会員限定オンラインコンサルを毎月開催！  
 「MBAサクセスフォーラム」1月度会員募集**

「MBAサクセスフォーラム～塾を育てる勉強ゼミ～」は、学習塾に特化したコンサルティングを行うMBAがこれまでに多数の塾で効果を発揮してきたノウハウ・情報・ツールをご提供する、会員制サービスです。

中土井によるオンラインコンサルのほか、会員限定サイトに塾経営・教室運営に役立つツールを配信。教室運営に役立つテンプレートや、面談や研修マニュアル等、270以上がいつでもDL可能です。学習塾に特化した経営情報誌や、教育そのものの知見を深め、塾長の経営力を上げる勉強会など、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。

■■\入会時にプレゼント！/■■■

最大10万8,000円相当の豪華入会特典つき！

「MBAサクセスフォーラム」の詳細・お申し込みはこちら

[https://management-brain.com/members\\_join/](https://management-brain.com/members_join/)

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.131-1

「去年は一体、どんな年だったのか…」

例年、新しい年を迎えてすることもなく、コタツでゴロンと横になってポーッと天井を眺めているとフト、そんな問いがアタマの中をよぎることがあります。

思えば去年(2025年)もいろいろとありました。

自身のことは脇に置いて学習塾業界全体を振り返ってみると、私にとって最も重く感じられたのは「頻繁に耳にした教場の閉鎖」でした。

数十年来、各地の塾事業者の皆さんと3、4か月に1回、勉強会を行っています。昨年、皆さんから聞こえてきたのは、「近くにあった〇〇塾の看板がなくなった」「知り合いの塾長が引退するので塾生を引き取ってくれないかと言ってきた」などという話ばかりでした。

子ども人口が減っていけば当然、子どもを顧客対象とする産業は衰退していきます。事業所の数も減ります。自然の流れでしょう。

とはいうものの、塾の場合は本当にそれでよろしいのでしょうか？

現在、塾の教場が全国にいくつあるのか、正確に把握されている方はおそらくどこにもいらっしゃらないでしょう。私にもわかりません。が、これまでのデータをもとに簡単な計算をすれば、おおよその見当を付けることは可能です。一般的な教場は中3生の塾生数が一番多いので、ここでは「平均的な教場にはこれだけの中3生がいるはず」という観点から、ちょっと計算してみることにします。

### ◆塾の教場数と教場当たりの通塾者数

	教場数	生徒数 (中3)	通塾率 (同)	通塾者数 (同)	教場当たりの通塾者数(同)
10年	49,298	1,181,621	61.9%	731,423	14.8
13年	50,594	1,199,160	60.0%	719,496	14.2
14年	49,319	1,180,404	60.0%	708,242	14.4
15年	48,572	1,175,131	60.7%	713,305	14.7
17年	47,570	1,140,839	61.2%	698,193	14.7
21年	53,009	1,090,537	63.3%	690,310	13.0

上記の教場数のうち17年までは経産省「特定サービス産業

実態調査」から、21年は総務省・経産省「経済センサス活動調査」から引いています。また、中3生数は中学校と中等教育学校前期課程の3年生数、および義務教育学校9年生数の合計で文科省「学校基本調査」から、通塾率は同省「全国学力・学習状況調査」から引いています。

教場当たりの通塾者数の算出方法は申し上げるまでもないでしょう。生徒数に通塾率を乗じた数(=通塾者数)を教場数で除すれば出て来ます。

10年が14.8人、13年が14.2人、14年が14.4人、15年と17年が14.7人。21年は塾が営業自粛を求められたコロナ禍の翌年で、「塾バブル」が発生した異常な年ですので除外しましょう。とすれば、平均的な教場には、10年~17年の5か年の平均の14.6人程度の中3生がいるはずということになります。

(参考までに付け加えておきますと、(株)帝国データバンクから1月4日、『『学習塾』の倒産動向(2025年、速報)』と題したレポートが発表されました。25年(12月26日までの塾の倒産件数(負債1,000万円以上/法的整理)は46件で、過去最多だったそうです。レポートには10年から25年までの各年の倒産件数も掲示されていますが、16年間の年間平均倒産件数は28.75件でした。10年、13年、14年、15年、17年の5か年の平均は25.4件と少なめですので、「教場を維持するために必要な中3生の数」という意味でも14.6人は妥当なところでしょう。)

で、本題の現時点の教場数です。

これは25年度の中3生数×25年度の通塾率÷14.6人で出て来ます。

### ◇現時点での教場数

$$1,068,801人 \times 57.0\% \div 14.6人 \approx 41,727か所$$

「全国学力・学習状況調査」の25年度の通塾率は57.0%でした。以前と比べ低下しているのが気になりますが、悉皆調査ですので間違いのないところでしょう。結果はご覧の通りで、現時点の塾の教場数は、多少の誤差はあるにしても4万2000か所弱とみてよいのではないのでしょうか。異常な年だったとはいえ、わずか4年前の21年度から約8,000か所の減少です。

# 数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.131-2

では、この先は一体どうなるのでしょうか。

8年後の33年度までの中3生数は「学校基本調査」の学年別児童数から、また14年後の39年度までの中3生数は厚労省「人口動態統計月報年計(概数)」の出生数ほかからほぼ正確に推測できますので、33年度と39年度の教場数を割り出してみましよう。通塾率は25年度の57.0%をそのまま使います。

### ◇ 8年後、14年後の教場数

33年度	$906,242人 \times 57.0\% \div 14.6人 \approx 35,380$
39年度	$709,000人 \times 57.0\% \div 14.6人 \approx 27,680$

33年度が約3万5000か所、39年度が約2万8000か所。

現在の推定数4万2000か所から33年度は7000か所、39年度は1万4000か所減ってしまっています。注意しなければならないのは、これは通塾率を57.0%に設定した場合です。生徒数が減少すれば通常、通塾率はさらに低下しますので、実際にはもう一段少なくなっていると考えべきでしょう。

ところで、繰り返しになりますが、塾の教場がここまで減ってもよいのでしょうか。このままでいけば極めて近い将来、とくに子ども人口の減少の激しい地方の小都市や町村から塾は消えてしまう可能性さえあります。

戦後の塾はこの国の民度の向上に貢献してきました。

塾の主な役割は「学校で行われる教科学習の補習と上級校への進学準備学習の指導」でしたが、それだけではありません。ここでは詳述を避けますが、とりわけ地方の中小都市や町村においては、塾はそうした役割の枠内にとどまらないなか、いわば「地域の文化」とでも呼ぶべきものの醸成と発展に寄与してきました。その意味で塾は「地域教育のかなめ」、「地域のインフラ」であり、手をこまねいて消えていくのを見ているわけにはいきません。

そこで実現可能な塾の消滅防衛策の1つとしていま私が、とくにそうした地域の塾事業者の皆さんに検討をお勧めしているのが「通常の塾」から「地域限定型オンライン併用塾」への転換です。

この呼称から皆さんにはどういう形の塾なのか推測できると思いますが、簡単に説明しておきましょう。

1. ここにいう「地域」とは、最大1時間程度で通塾が可能な範囲で、原則として同じ学校教科書を使用している地域のこと。塾を含めた習い事教室への片道通塾時間は平均13分(コエテコ総研)なので、1時間まで拡大すればそれまでの数倍の範囲の子どもたちが利用できる。また、塾にとっても当面は顧客対象人口の減少をカバーでき、教場の維持も可能になる。

2. 「オンライン併用」とは、自宅でのオンライン学習と対面学習の併用。オンライン指導は原則として週5日、対面は月2回程度。

3. オンラインは「自宅学習の習慣化」を図るのが指導目標の1つのためリアルタイムのみ。開始時刻を何通りか決めておいて塾生に選ばせる。ただし1か月程度は変更不可。

4. 対面学習は必須。学習支援者(先生)が直接接することによって塾生の「通塾の継続」と「学習意欲の喚起・維持」を図ることが目標。また、ともに学んでいる仲間が直接触れ合うことによって「孤立感を解消」させ、同時に「よい意味での競争心を喚起すること」が目標。

普通のオンライン塾との違いがご理解いただけるのではないのでしょうか。地域から塾が徐々に消えていくのは仕方ないにしても、たとえ1つ2つでも残ってほしい。そんな思いからの提案です。ご検討をお願いできれば幸いです。

PS・コンサルティング・システム  
小林 弘典