



2020年9月23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.103

< 経営再建する視点 >

読者の皆さん、夏期講習お疲れ様でした。今年の夏期講習は、日程が変則的で大変だったのではないのでしょうか。9月が始まり、少しは、落ち着いた状況となっているのでしょうか。ぜひ、生徒面談や新規入会者の保護者面談を実施し、信頼関係の再構築をこの時期に行ってください。

さて、今回は、私のコンサル手法を簡単に紹介したいと思います。この時期にきて、コンサルの依頼が多いのですが、中々私の日程が取れないので、来年度をちょっと心配している皆さんの参考になればと思い、書きます。

顧問先のA塾を例にとり、売上を上げることを考えます。このA塾は、長年、夏期講習を同じ枠組みで行ってきました。中3生は、1日3コマ。中1・2は、1日2コマ。3学年の講習日数は同じです。そして、例年、勉強合宿を行っていました。

今年の在籍生は昨年より50名以上も少なく、このコロナ禍では当然、勉強合宿は出来ません。在籍生が減っている上に、勉強合宿もできないとなれば、売上は昨年を大きく下回ることになります。

そこで私は、今までの売上を吟味し、この売上を大きく伸ばすためには、何をやめて、何をすればよいのかを考えました。まず、中学生の夏期講習は、中3生は1日5コマ、中1・2生は1日3コマやることにしました。講習日数も、中3生は20日。中1・2生は16日として、従来よりも中3生は5日多くなり、中1・2生は1日多くなりました。当然、講習料も高くなりました。講習が出来る諸条件をすべて勘案し、パズルのように当てはめて、授業時間を大きくしたのです。その結果、集客にも影響を与え、9月在籍は昨年を超えました。ちなみに夏期講習の売上は、昨対122.6%まで行きました。

また、勉強合宿の代替案として、3日間の日帰り合宿にし、中学3学年を対象にしました。ここで考えた

のは、売上ではありません。粗利額です。勉強合宿は、金額的に大きな売上に見えますが、宿代・バス代が入るので、経費が大きくなります。ですから、実際の粗利を追うことにしたのです。勉強合宿の売上は、約1,900万円だったのですが、粗利は、約800万円でした。今年の日帰り合宿の売上は、約700万円でしたので、大きな損失にはなりませんでした。

最後に、入試特訓です。A塾は、なぜか入試特訓の日程を有効に使っていませんでした。例年、12月までで特訓を終えて、1月からは、合格判定テストや学年末のテスト対策やらなんやらで、無料で入試の補習をしていたのです。これは、売上の観点から言えば、大きな阻害要因です。この補習的なものを一切やめて、入試特訓に組み込みました。その結果、昨対比268.4%になりました。

A塾を例に見てきましたが、まず「従来通り」を吟味することなのです。そして、投資性を考えることです。どの学年なら、投資性が高く、受講料を高くしても大丈夫なのか。また、どの学年なら、もう少し勉強時間を増やせるのか。ここを視点に既存のコースをみていくことです。

また、大きな売上は、本当に利益も大きいのか。ここを吟味することです。経費が大きくなるものは、粗利で考えて、代替案を創れば、それほど大きな間違いはないはずです。A塾は、昨年より顧問先になったところですが、昨年の赤字決算から脱却し、大幅な黒字決算になりました。これからさらに進化させようと思います。

最後にもう一つの塾を挙げておきます。5年間指導しているK塾の決算推移を挙げてみます。5年間で売上が166.8%伸び、営業利益は、5年間で389.3%になりました。3年前であれば、23倍ぐらい上がった時がありますが、校舎展開をし出したので、このぐらいの営業利益額のアップに落ち着いたのです。

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.103

売上を上げることと利益を上げるとは、似ているようで大きく違うのです。売上は、既存の材料で上げていくか、新しいものを導入して上げていくかで、営業利益の上がり方が違います。そして、私には、基本的には、まず既存の材料で売上を上げ、営業利益を大きく出してから、校舎展開をし出します。校舎展開するので、経費は増えますが、ここからどんどん売上が上がり、最終的には、大きな営業利益額になっていくのです。この順番で塾を拡大していくようにしています。

あまり詳しくは書けませんが、来期大きく変更しようと考えているのであれば、参考にしてみてください。

【編集後記】

＼成功する学習塾経営とは？／

「学習塾専門」コンサルタント二人が、with コロナ時代の塾繁栄法則を伝授！

MBAセミナー第2回「1校舎 3000万円売り上げる塾を創る」

■第1講座「経営計画をつくれればゴールにたどり着く！」

(講師 柴山 健太郎 株式会社 Freewill トータルエデュケーション 代表取締役)

■第2講座「塾のミッションの再定義～プレイングマネージャーとしての在り方～」

(講師 中土井 鉄信)

■日程と開催場所

★東京 10月 4日(日) 渋谷サンスカイルーム

★大阪 10月 25日(日) 大阪国際会議場

★福岡 11月 1日(日) 天神クリスタルビル

■開催時間

10:00～17:00

↓講師プロフィール、セミナーへのお申込みはこちら↓

<https://management-brain.net/mbaseminar02/>

スマートフォンから取得した位置情報でターゲットを定めて配信するWeb広告

CHALK Digital

チョーク・デジタル

無料見積受付中



折込チラシを撒くのと同じ感覚で

どこに ● 通塾圏内の小・中学校エリア

いつ ● 平日の通勤時間帯

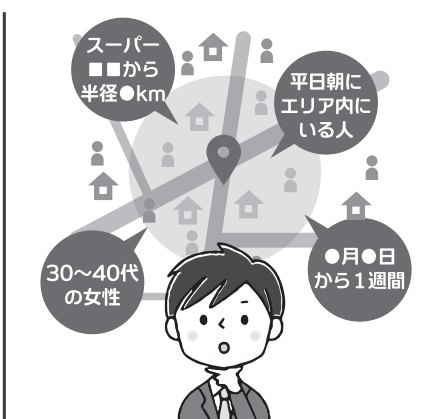
だれに ● 30～50代の男性・女性

と絞って広告配信できるサービスです。

広告を配信するエリア・時間・人を設定します。

エリア内で対象者がアプリを起動すると…

アプリに貴塾のバナー広告が表示されます。



数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.67

前回、文科省が8月6日に発表した、6月1日から7月31日までの児童・生徒の新型コロナ感染状況を紹介しました。今回は同省が9月3日に発表した、6月1日～8月31日の感染状況について紹介しましょう(「学校における新型コロナウイルス感染症に関する衛生管理マニュアル Ver.4」)。

【児童・生徒の感染状況】(6月1日～8月31日)

	感染者総数	家庭内感染	学校内感染	家庭・学校以外の交流・活動	経路不明
小学生	428	323 (75%)	9 (2%)	40 (9%)	51 (12%)
中学生	266	180 (68%)	18 (7%)	18 (7%)	48 (18%)
高校生	463	148 (32%)	153 (33%)	37 (8%)	123 (27%)
特支援	9	4 (44%)	0 (0%)	3 (33%)	2 (22%)
合計	1166	655 (56%)	180 (15%)	98 (8%)	224 (19%)

以上が6月1日から8月31日までの児童・生徒の感染状況です。

8月1か月間だけの感染状況を取り出してみましょう。

【児童・生徒の感染状況】(8月1日～8月31日)

	感染者総数	学校内感染	家庭・学校以外の交流・活動
小学生	338	9 (3%)	31 (9%)
中学生	213	12 (6%)	13 (6%)
高校生	366	148(40%)	20 (5%)
特支援	7	0 (0%)	3(43%)
合計	924	169(18%)	67 (7%)

6月1日～7月31日の児童・生徒の感染者総数は242人で、国内の感染者総数の1.2%でした。

8月は1か月だけで924人、国内の感染者総数の2.9%に相当します。

数にしても割合にしても、かなり増えていますね。

NHKの集計によれば、8月の国内の感染者総数は32,131人です。

7都府県に緊急事態宣言が発出された4月7日から、宣言の全国拡大を経て全面的に解除された5月25日までの約50日間の感染者総数は12,541人。

これを第1波とすれば、8月の感染者数はその2.6

倍に上りますから、数だけみれば明らかに第2波が襲来したといっても過言ではないでしょう。

そんな中、学習塾でのクラスターはほとんど報告されていません。

「都内の塾に通っていた小中学生7人が新たに陽性と判明した。30代の塾講師から感染したとみられ、7人中5人は無症状だという。濃厚接触者にあたる生徒ら約65人は陰性だった。塾では授業時もマスクを着用したり透明のアクリル板などを設置したりして、感染防止策を取っていたという」

8月16日に朝日新聞が報じた東京の塾でのクラスターです。

発表義務はないので実名報道もされず、したがってはっきりとはわかりませんが、明らかにクラスターと認定されたのはこの1例だけではないでしょうか。

とはいえ、塾生または講師が感染していたという例はいくつもあって、これまでに東京や千葉、神奈川、福岡、福島、静岡、大阪、和歌山等々で報告されています。

しかし、とにもかくにも、第2波はなんとか収まりました。

次は、秋から冬にかけて来ると言われているインフルエンザとの同時発生でしょう。

過度に過敏になる必要はありませんが、職員・塾生ともに基本的な注意——登塾時の体温確認と登退塾のアルコール除菌、三密回避、手洗い、マスク等々——だけは忘れないようにしたいものです。

なお、前回は申し上げましたが、政府は「感染防止と経済の両立」を唱えながらも、感染防止は「自己責任」と割り切って、「経済」に舵を切っています。

それゆえこの先、よほどのことがない限り、経済に打撃を与えかねない「長期的な一斉休校」はありません。

ただし、個々の学校で陽性者が出た場合には、短期の臨時休校や学級閉鎖はありえます。塾生の通っている学校の情報をいち早く入手できるルートを確保しておくようお勧めします。