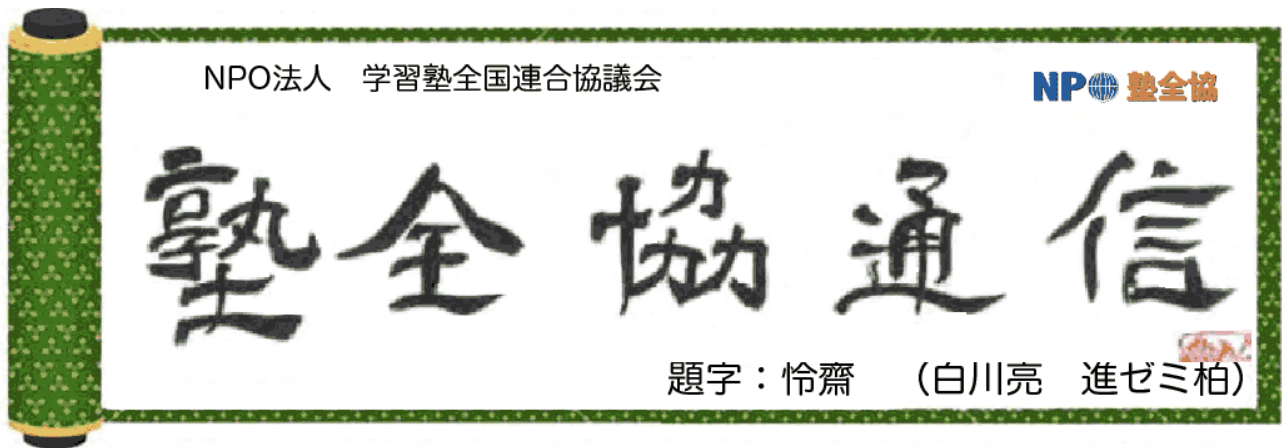


2025年3月号



先週(2月22日)、都立高校の入学試験がありました。全日制の最終応募倍率は前年度の1.38倍から1.29倍に、また全日制のうち普通科合計の最終応募倍率は1.45倍から1.34倍に下降しています。恐らく東京都が支援する年間48万円の「私立高等学校等授業料軽減助成金」の影響でしょう。今、国会では高校無償化の議論が置かれていますが、今後の高校入試へ間違えなく影響するでしょう。

NPO 塾全協 全国事務局長・東日本ブロック広報局長 中村基和

2025年 教材フェア in 関西

主催：NPO 塾全協西日本ブロック、関西私塾連盟

日時：2025年1月31日(金)10:00~15:00

場所：大阪ビジネスパーク ツイン 21MIDタワー 20階

2025年1月31日(金)に大阪ビジネスパークツイン21MIDタワー20階において「第22回教材フェア in 関西」が開催されました。

今年は出展も33業者53ブースと賑わい、来場者数も350名を超える盛況な展示会となりました。





2025年 千葉地区新年会

日時：2025年1月15:00～17:00

場所：久利舟(千葉県柏市)

参加人数：11名

レポーター：中村基和



(すみません。フラッシュボタンの押し忘れのため画像が不鮮になってしまいました。)

NPO 塾全協新入会の奥田先生の紹介と、自己紹介。そして、奥田先生への角メンバーの自己紹介があり、いつもとは少し違った感じの会でした。

終わりの方に出たうどん、讃岐うどんのようでしたが、腰が入っていて、今まで食した中で最も美味しいうどんだったので、おかわりお願いしちゃいました。

塾全協西日本ブロック 冬のセミナー

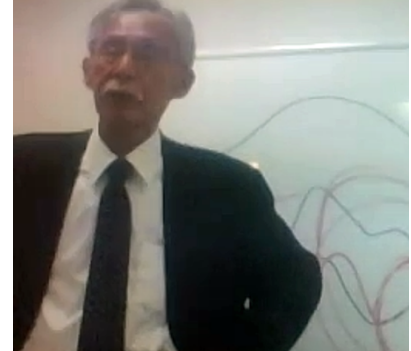
次の10年への戦略とSNSの力

日時：2025年2月16日(日) 15:00~17:00

場所：サムティフェイム新大阪とZOOM

講師：小林弘典氏 (PS・コンサルティング・システム代表)

レポーター：中村勲 (大阪府 地球塾)



《講演概要》

1. すさまじい「少子化」の波と塾の現状

少子化で18歳以下の人口が減少しているにも関わらず、塾の市場規模はあまり変わっていない。教場数は変わらず、その上、一人当たりの売り上げ（授業料）はこの10年を見ると増えている。どうしてこんなことが起こるのだろうか。小中学生の親の収入の格差が激しくなっていて、一千万以上の収入のある層が増えているということと、氷河期を経験した親世代にとって少しでも就職に有利になるように教育に力を入れている背景があるとのことだ。中学受験が増え、それが塾代を高額にし、一人当たりの売り上げを押し上げているというわけだ。

しかし、そんな塾業界もこれからの10年を展望すると大きな変化が待ち受けている。今まで大きく変わらなかった教場数も、すさまじい少子化の波によって、これからの10年で、一気に1万5千教室が消滅するだろうと予測する。今後10年どのような塾が現れ、どのようにすれば生き残れるだろうか。

2. 10年後の塾の姿と10年後に向けた塾の戦略

① 従来型の塾（進学塾）は「光るもの」をつくろう

子供のいる世帯の収入だが、1千万以上の収入の世帯の割合が増えている。厚労省「国民生活基礎調査」によると。1985年が6.6%、2005年には17.1%となり、2021年になると、なんと24.0%になっている。つまり、子供のいる世帯の4分の1が1千万以上の収入の世帯であるということだ。これは驚くべき数字だ。この層を含む子供たちに塾に来てもらうためにはどうすればいいか。小林先生は、どの科目でもいいから地域のトップになるようにその科目の時間数を増やすことを提案している。ウエイトを変え、光るものを作ることが大切だそうだ。そして、まんべんなく教えていけばまんべんなく悪くなると警鐘を鳴らす。

② スキマを埋める専門塾

通信制高校が2024年の進学率が5.77%である。これは10年前の1.0%に比べ大きく伸びている。このことは特定の学校、幼児、単科、フリースクール、サポート校などが増える可能性があるかもしれない。

③ 得意を伸ばす特化塾

「好き」や興味や得意なものを伸ばす塾で、特定の分野を伸ばしたり、検定や資格に特化したスペシャリストを育成する。それは、総合型選抜にも対応が可能である。

④ 近未来の「よみかきそろばん塾」

「ふつう、平均」願望、全入の時代が背景にある。

⑤ 中高生版学童保育型「居場所塾」

部活動の減少と8割以上の母親が家にいない現状を考えると今後増える可能性があるとのこと。家に帰っても一人だと寂しい。そこに、他の人もいて、くつろぐこともでき、学習もできる空間があれば需要があるだろう。

⑥ 「教育、子育て相談塾」「公設民営塾」

⑦ 顧客対象を「子供」以外に拡大する

急激に進化する社会についていくためには学習が必要で、社会人や地域の人を対象にした学習支援塾が今後伸びていくだろうとのこと。リカレント（学びなおし）リスキリング（再教育、新たな分野のスキルをアップ）が必要になってくるそうだ。

3、集客のために SNS をどう利用すればいいか

① 集客の原則「客が客を呼ぶ」

地域の人とつながりを持ち、自塾の良さと塾長の人間性を知ってもらうことが大切である。そのためにはどうしたらいいだろうか。小林先生は地域の親たちを集めて、無料の「子育てセミナー」や「教育相談」をお茶を飲みながら開催することを勧めている。いくつになっても、何年先になっても、自分の子供に損をさせないというのが親心であって、その親心に味方してくれる人は自分の味方であり、自分の子供を大切にしてくれると実感できる人の塾に通わせたいと思うのではないかと力説する。

② 更新し続ける情報満載のホームページが保護者から地域の親世代に波及する

ホームページの中に子供の授業風景を載せたりすると保護者にとっては嬉しいことであって、嬉しいことは同じ親世代に伝えたいくなるものだ。それは親世代だけではない。参加者の中には「うれしがりだけでなく、おとなしい子も『私出てるねん』と親しい子に自塾を紹介するきっかけになる」と子供の間のコミュニケーションにつながると言う塾の先生もいた。もっともな意見だ。ある学校の先生は、毎日学級通信を出していて、そのほとんどが授業風景の写真である。保護者には「自分の子が認められているようで嬉しい」と好評である。つまり、親にとって、塾の中で自分の子供が認められているという実感があると、みんなに広めたいくなるのである。集客の原理である「客が客を呼ぶ」とは、こういうことではないだろうか。

③ ブログの活用と地域のコミュニティー紙の発行

ブログは読みごたえのある記事を書けば効果がある。「ここの塾の数学の先生はプロなんだな。しっかりした文章を書く」とか言ってもらえると成功だ。

④ チラシについて

参加者から「紙（チラシ）はどうか」という質問があった。小林先生によると、新聞の購読率が下がっていて期待は持てないそうだ。ただし、中日新聞などの地域新聞は購読率が高く、また、高額所得者の新聞購読率は高いので、地域によっては、また難関校受験層をターゲットにする場合は意味があるのではないかと話された。

以上、小林先生のセミナーをまとめてみましたが、いかがでしたでしょうか。昨年秋の全国研修大会でAIを学び、今回はリカレント、リスキリングの必要性を感じたと思います。学び続けましょう。

編集 NPO 塾全協全国事務局長・東日本ブロック広報局長 中村基和

〒164-0013 東京都中野区弥生町 5-5-11 むさし野ゼミナール内

TEL 03-3381-6775 Fax 03-5385-4833

E-mail nozemi.nakamura@nifty.com

NPO 塾全協 HP <https://npojzk.net>