

5 月謝ダウン・生徒数アップ戦略 は有効か？

都麦出版 鳥居 実

(1) 皆さんならどうしますか？

今ここに2人の塾長さんがいます。2人とも最近の大手塾の進出や少子化によって、塾生獲得が難しくなっていることに悩んでいます。

さて2人は、その現状を打開するためにそれぞれ次のような手を打とうと考えています。もし皆さんがこの2人の立場なら、どちらの戦略をとりますか？ [] や □ に数字を埋めながらお考え下さい。

▼ なおA・B両塾の経営内容は同じで、それは次の通りです。

- ① 生徒数・・・80名
- ② 平均月謝・・・2万円
- ③ 月間売上高・・・160万円（2万円×80名）
- ④ 講師給与・・・売上高の40%（64万円）
- ⑤ 家賃・・・30万円
- ⑥ その他経費・・・20万円

A・B塾の現状（単位：万円）

この場合の収益構造は右のようになり、それぞれの塾長の収入は**46万円**（税込）となります。

売上 { } 万円 { } 万円 × { }人	講師給与 [] 万円
	家賃 [] 万円
	その他経費 [] 万円
	塾長給与+利益 [] 万円

(2) A・B両塾長の戦略

〈A塾長の戦略〉

うちの塾生が増えないのは、月謝が他塾より割高だからだ。
 ヨシ、来年度から思い切って月謝を2割引き下げよう。
 そうすれば塾生は2割以上アップして、もりかえせるだろう。
 やはり数は力なりだ！

〈B塾長の戦略〉

もう中間層の塾生の取り合いはやめよう。そして、他塾には真似のできないハイレベルな指導に特化し、「戦わない経営」をめざそう。そのために月謝を2割アップし、その分、より一人一人に密着した指導をしよう。
 これによって2割生徒が減っても我慢しよう。

(3) A塾のその後の経営状況

*小数が出る場合は、
 小数点以下第2位を
 四捨五入して下さい。

月謝2割ダウン、生徒数2割アップの場合

① 平均月謝は 万円、生徒数は 人となるので月々

の売上は 万円となり、今までの場合に比べ約 万円 (減少・増加) となります。

② 講師給与は生徒の人数が増えた分増加し、その比率が43%になったとします。すると講師給与額は 万円です。

売上 { } 万円	講師給与 [] 万円
	家賃 [] 万円
	その他経費 [] 万円
	塾長給与+利益 [] 万円

{
 _____万円
 × _____人
 }

- ③ 家賃は 30 万円で変化はありません。
- ④ その他経費は、生徒が増えた分、コピー代などが増加してしまい、24 万円になったとします。
- ⑤ すると塾長の収入（税込）は 万円となります。
これは以前の（1）の場合の収入に比べると 万円（減少・増加）したことになります。

《補足》

月謝を 2 割下げた場合、（1）と同じ利益を出すための生徒人数は次の式を解くと求められます。

$$1.6x = 1.6 \times 0.43x + 30 + 24 + 46$$

これを解くと $x \div 110$ となります。

上の計算からわかるように、月謝を 2 割下げた場合、もとの場合と同じだけの利益を上げるには、生徒数を 80 人から 110 人以上（約 38 % 増）にすることが必要です。

（4）B 塾のその後の経営状況

月謝 2 割アップ、生徒数 2 割ダウンの場合

- ① 平均月謝は 万円、生徒数は 人となるので月々の売上は 万円となり、今までの場合に比べ約 万円（減少・増加）となります。
- ② 講師給与は生徒数が減った分減少し、その比率が 38 % になったとします。

売上 [] 万円 [] × [] 人	講師給与 [] 万円
	家賃 [] 万円
	その他経費 [] 万円
	塾長給与 + 利益 [] 万円

すると講師給与額は 万円です。

- ③ 家賃は 30 万円で変化はありません。
- ④ その他経費は、生徒が減った分、少し減少し 18 万円になったとします。
- ⑤ すると塾長の収入（税込）は 万円となります。
これは（1）の場合に比べると 万円（減少・増加）したことになります。

（5）個人塾が勝つ確率の高い戦略

以上のことから、次のような結論が導き出せないでしょうか。

（ ）内の適当な語を○で囲み、皆様の基本戦略を明確にしましょう。

- ① 月謝を下げたり、講習費用を無料にするなどの方法で生徒数を増やすのは得策で（ある・ない）。
- ② ①の戦略を取ると、学力差の（激しい・少ない）生徒が多く集まるため、指導の質が（上がる・下がる）。そして、ますます塾の評判は（上がる・下がる）。また、この戦略では、必ずしも生徒増が約束されるわけではないので、経営的に見ると、利益が減少するリスクが（大きい・小さい）。
- ③ 月謝を上げその分指導内容の付加価値を高める戦略をとった場合、たとえ生徒数が減ったとしても、生徒の学力差などによる指導上のストレスは（増える・減る）。そして指導の質は（粗く・きめ細かく）なる。よって、塾の評判は（上がり・下がり）やすくなる。また、経営的に見ても、この戦略の方が利益が減少するリスクが（大きい・小さい）。