

# 事前に質問事項を集め、意見交換型の勉強会を開催

令和六年の九月八日（日）、京都駅から徒歩五分ほどの貸し会議室にて、約五年ぶりとなる育脳寺子屋のリアル勉強会を開催しました。

今回は京都、滋賀、三重、岡山、東京大分と様々なエリアの先生方にご参加頂きました。（遠方からお越しの先生方、長旅ほんとお疲れ様でした！）

普段は二時間半程の時間設定にしているのですが、今回は遠方からお越しの先生も多いので、長丁場の四時間に設定したのですが、ふたを開ければ四時間でも時間が足りないほどの白熱した意見交換の場となりました。

第一部では各教室から事前にヒアリングした議題に沿って、意見交換を行いました。

質問の内容も多岐にわたり、机の配置や保護者とのコミュニケーションの方法、体験時に必ず言うフレーズなど、

各教室の経験からたくさんの意見を頂戴することが出来ました。

以前公立の教員をされていた大矢先生はラジオ番組の制作をされており、

今では登録者数一万人、のべ四十万ダウンロードの実績をお持ちです。その中で育脳寺子屋のラジオ番組を制作することが決定！また詳細は別途お知らせしますが、毎回加盟塾の先生にご参

加頂きインタビュー形式で番組を構成する予定です。新しい広報宣伝の方法となりますので今から楽しみです！

第二部では本部の田中がまとめたレジュメに沿って、まずは「塾業界の状況」について話しました。

業界規模的には少子化ながらもコロナ前は年々右肩上がりで成長していましたが、コロナで大きく縮小。その後コロナが終息するタイミングでコロナ前の市場規模まで戻りましたが、令和五年度にはついに再縮小。とどまるこ

との無い物価高などが影響し、今まで聖域とされていた教育費にもメスが入られる状況となっています。

次に本部の今年度の状況の報告をしました。コロナ中は苦しい状況が強いられましたが、今期はコロナ前のような状況に戻りつつあります。

要因としては、これと言えるものはないものの、①インスタグラム②公式ライン、③屋外掲示板、④ポステイング・などは今期から始めた、もしくは継続して続けていることです。

知り合いの集客に成功している先生も「集客にこれ！という柱はありません。チラシ・インスタ・ライン・口コミ・紹介全てからまんべんなくという感じです」と仰っていました。

秘訣は「続けること」しかなさそうです。結果が出ないと辞めず、続けることを続けてみて下さい。

