

## NEA 主催オンライン指導意見交換会 実施報告

2020年5月1日(木) 10:30~12:30

(Zoom 会議) NEA 事務局

これまでの「オンライン指導学習会」を元にオンライン指導について、「オンライン指導意見交換会」を行いました。当日は、ゴールデンウィーク中にもかかわらず、39名の方に参加いただきました。

オンライン指導を導入している学習塾を中心に、以下の内容について、参加学習塾と事業者様とで意見交換会を行いました。

- 「【オンライン指導の実際】 顧客満足の追求」
- 「オンライン指導のリスク管理」
- 「【アフターコロナ】 今後の学習塾指導に向けて」
- 「【おわりに】 こんな状況だからできること」

参加した塾さまからは、以下のお声をいただきました（一部抜粋）。

- ・他塾の取り組みや授業の工夫のまとめが具体的ですぐにでも使えるもので、大変参考になりました。
- ・まだコロナ禍は収まっていないが、この時点で、アフターコロナを見据えたオンライン指導について考えるいい機会をいただいた。
- ・みなさんのお話を伺い、アンケートや電話で生徒・保護者が求めていることを確認して、顧客満足を図ることが大切だと思い、すぐに動けた。
- ・受け手の印象を考えた指導方法が大事だと知ることができ、非常に参考になった。
- ・保護者に安心感を与えることは重要だと思いました。
- ・今日学んだオンライン指導の基本動作である「的確な指示」や「子どもに伝わる指導」などは、早速やってみたい。
- ・「ビフォーコロナやアンダーコロナ、アフターコロナ」について、あるいは自社ブランドや商品価値を落とさないという考え方を社内全体で共有できた

## 【当日内容】

### 1. オンライン指導の実際 顧客満足追求

いくつかのテーマについて、参加者と意見交換を行った。基本的な内容から、本科授業以外での引き付け策などについて、確認しました。

#### ●オンライン保護者会の実施例

これまでのオンライン自習室などには参加しなかった家庭が参加して、積極的にコミュニケーションがとれた。

ゴールデンウィーク中の心配が募る保護者と現状に塾と家庭で協力して、“学びを止めない”おもいを共有できたことが大きい。

オンラインランチ会などの工夫も行うと、一段とリラックスして話せるので良い。

#### ●オンライン自習室の新たな特性

- ・できる子が来れば参加者が増えるという現状はあるが、塾生がより勉強できる環境を整えるという点では、競い合える環境になるので良い。
- ・高校生がいる場合は、小中学生とは区別しないと参加率が落ちる。
- ・オンライン自習室では、年齢差があることがそれぞれの学習意欲を高めるなど、相乗効果が発揮されて良い。
- ・年中、年長（幼児）でもオンライン自習室は参加。チャットも行える、現在の大人の感覚で判断できない世代。

#### ●前回のアンケート回答より、課題を確認。

##### ①個別指導は1対何名まで対応できるか？

- ・原則、1対1が限界という塾が多い。

1体3を検討する塾もあるが、授業方法によっても大きく変わる。

##### ②対面オンラインに飽きが出るのでは？

- ・3月から行っている塾では、倦怠感が出始めている。テーマ別学習時間割の設置を検討するなど、少しずつ変化を与える必要がある。

##### ③オンライン指導の課題や事例

- ・事前学習で保護者にPDF送付いただいたものを画面表示し添削指導
- ・身の周りで集中を阻害するものがあればそれを用いて、リセットするか、動機づけの一助にもっていくなど、生徒の学習環境に対応していくことも必要。
- ・オンライン指導は、対面以上に明確な指示が必要。オンライン指導の基本動作の徹底を。

● 授業の工夫について（補足追加：別添 当日資料参照）

競争原理を発動するための工夫、タイムプレッシャーを効果的に行う工夫、等。

● 授業の側面・工夫

オンライン指導を早くから導入している塾こそ、保護者、生徒とのコミュニケーションを十二分にとっている。

- ・映像授業のため、教員が毎日家庭へ電話をして、新入塾が増えている。
- ・電話はせず LINE を多用、学習記録や宿題状況の確認など
- ・親とは連絡しないが、高校生本人と毎日徹底的に連絡、学習管理をしている。
- ・コミルのアンケート機能で保護者から様々な意見を集めて、フィードバック。
- ・オンライン学習視聴はスマホ使用もあるが、大人と違い子どもは対応できている。（補足追加 基本動作例《声、動き》：別添、当日資料参照）

2. オンライン指導のリスク管理

自社ブランド・商品保護の観点や消費者契約、セキュリティ、労務管理について共有しました（詳細は、別添資料参照）

セキュリティ面では、講師が生徒の画像を撮影できるリスクもあるなど、そういった面でも労務管理は必要であることなども共有した。

3. 今後の学習塾指導に向けて

● オンライン指導の本科授業以外のサポート紹介（賛助会員様）

- ①（株）エドベック様 <https://www.edvec.co.jp/>

《英会話の基礎トレーニング》

スピーキングトレーニング学習「MyET」の無償提供、学習塾向けコースを用意

**[提案]MyET オリジナルコースを4月～6月間無料提供！**

中学生の家庭学習用ツールとして、4月から6月の間に各学年でおよそ学習する内容をまとめた以下の MyET オリジナルコースを無償提供いたします！

- ・MyET AI 授業 中学英文法 1～3（中1～中3）



\*教科書準拠ではありません。各教科書のカリキュラムを総合的に勘案し、カリキュラムを作成しました。

家庭学習で遅れを取り戻させたい、しばらくの間、家庭学習ができる環境を確保したいという先生方はぜひご検討ください。もちろん MyET が気になっていたが、タイミングがなかったという先生方も大歓迎です！

コンテンツ内容：中学生向け（小学校高学年でもご利用可能）

お申込み方法：団体でのお申し込みとなります。弊社へお問い合わせください。

② 産経オンライン英会話様 <https://learning.sankei.co.jp/>

《英会話実践力育成》

- ・ 自宅レッスンできるマンツーマンのオンライン英会話、教科書準拠カリキュラム
- ・ 初月無償提供(会員様)

**NEA会員の皆様へ**

産経ONLINE英会話は、コロナ禍で苦しむ生徒の学習をサポートする塾様を応援します！

**今すぐご自宅で始められる  
オンライン英会話サービスのご案内です！**

【新規ご案内10法人様先着】  
5/15までのお申込みで**初月無料**にてご提供いたします。

ご提供プラン  
月10回受講プラン 通常価格3,000円→0円  
※お申込み日から1ヵ月間で10回受講いただけます。

塾でのご案内イメージ ※価格は全て税抜価格です

初月キャンペーン【コロナに負けない】としてご案内  
ご案内価格：3,000円（当社卸値：0円 塾様の収益：3,000円/月）

↓

次月より通常価格にてご利用  
ご案内価格：4,500円（当社卸値：3,000円 塾様の収益：1,500円/月）

インターネットに接続できる端末があれば、いつでも開始できます。  
※現状ご自宅での受講が急増中です。

オンライン授業にて、正規の授業料請求できない補填等でご活用いただいています。

**安心してご案内いただけます**

- 初期契約料、システム利用料等は一切頂戴しておりません。
- お一人様の利用からでもお申し込み可能。
- お電話番号やメールアドレス等の個人情報も不要です。

③ FLENS (株) 様 <https://flens.jp/>

《基礎学力トレーニング》

- ・ 在宅学習支援ワンストップパッケージ、自塾テキストやテストをアプリ化
- ・ アプリを通じた自宅学習で、生徒の習熟度可視化が可能

FLENSワンストップパッケージ

遠隔(本部/教室)からでも、ご家庭の保護者/生徒に **貴塾の価値** を提供できます

※実施の際は、ご家庭のタブレット/スマホなどデバイス環境・準備が必要です

**インプット**

オンライン映像/動画授業

- ・リアルタイム：Zoom等の外部オンライン動画システム
- ・フレキシブル：FLENS動画配信機能

**アウトプット**

ICTデバイスを活用した  
手書き(文字認識)機能型  
学習成果

理解度/習熟度可視化

リアルタイム競争/テスト/板票

貴塾の独自教材/  
テストコンテンツ搭載  
or  
FLENS  
既存コンテンツ  
(特設シリーズ)

全生徒の学習進捗状況  
習熟度/理解度のチェック/分析  
(それらを活かした個別指導)

■アウトプットは、以下2案をご提案いたします

- 1) FLENSの既存コンテンツ(特設シリーズ)で実施する
- 2) 貴塾独自教材やテストコンテンツを掲載して実施する  
→テスト実施の際の「端末機器」手書きの重要性

※2)の場合、ご利用人数は中規模、期間は中級(1年以上自宅)

英字/数式対応のFLENSアプリの文字認識機能(イメージ)

問題演習(リスニング、リーディング、ライティング)

ひらがな・カタカナ・漢字も精度進化を図っています  
英語・数学以外の理科/社会でもご利用いただけます

数式対応プラットフォーム

数式対応プラットフォームでは、中学数学に必要な数式入力・文字認識に対応しております。

入力	数式入力	分式入力	平方根入力
$(1+2)(1+2)$	$-4x^2-9y^2+12xy$	$-\frac{1}{2}$	$-4+3\sqrt{2}$
$(x+2)(x-1)$	$-4x^2-9y^2+12xy$	$\frac{1}{2}$	$2+3\sqrt{2}$
$(x+2)(x-1)$	$-4x^2-9y^2+12xy$	$\frac{1}{2}$	$-4+3\sqrt{2}$

- **通塾と塾講師の存在価値**… input と output の場の明確化でアフターコロナへ年度末まで休校になる可能性および来年も同じ状況になることを想定し、売上の柱をどのようにするかを検討しておくことも必要。

(例)

モデル A…映像でインプット → 集団個別演習で output

家庭で映像を用いて、インプットさせる。

対面授業の最初では、理解度把握のため生徒に説明させたり、ポイントを講師が間違えたりする等、内容確認する生徒主体の未習分野導入授業。

\*対面で講師がいる価値をより高める。

また、理解が甘い生徒対象に事後フォローとしての集団授業実施なども。

モデル B…コーチ・ファシリテーター・メンターが活躍する自立型学習、探求学習。

モデル C…映像授業+質問室 or オンライン学習管理

それに加えて、「基礎力定着学習、英語強化」などを別のコンテンツを使って、学習させる。家庭でできることと塾の授業の区別。

#### 4. こんな状況だからできること

##### ・5月7日(木)以降は午前中にやってもよいのか。

原則、自治体次第ではあるが、学校を想定しつつも、午前中のニーズが高いのであれば、塾で学習のリズムを整え、学校内容含め学習管理についてもアドバイスするなどのサポートで顧客満足を図る。アフターコロナでの集客に結び付けるなど工夫ができるが良い。

##### ・個別のフォローアップで差をつける。

授業とは関係ないところでリラックスさせて、コロナ鬱に陥りやすい生徒、保護者へのフォローアップが重要となる。ここがアフターコロナのときの集客に影響を与える。「とても丁寧に話を聞いてくれた」、「私もとても助かった、救われた」という保護者の方の声が出ると大きい。それは当然、生徒への徹底的なフォローアップでも同じ。

##### ・今だからこそできることで最重要は、人間力、講師力のアップ。

□オンライン指導で良い授業を提供するために基本動作を徹底しなおす

□オンラインでの指導へのリスクを踏まえ、教務力をつける機会とする

□昔の「塾人」のような人材を復活させる

□サイタコーディネーション様などの協力を得て女性社員研修に傾注する 等

アフターコロナで一気に差をつけて、生徒を指導するために、このアンダーコロナで研修を徹底するというを考えても良いかと思います。

以上

## NEA 主催 オンライン指導意見交換会 アンケート集計 【報告】

### 1. 説明会全体について

- ・先を見据えて動くことの大切さを再認識した
- ・オンライン授業の次を考える必要があることに気づいた
- ・スクールタクトやオンライン保護者会の事例がよかった
- ・保護者へのサポートの重要性を再確認できた

### 2. オンライン指導の意見について

- ・どこも同じような課題や悩みを抱えていることを実感した
- ・各塾の取り組みが聞けて良かった
- ・生徒への伝え方が参考になった
- ・オンライン自習室の運用例がとても参考になった
- ・映像やコンテンツなど指導の組み合わせを考えるきっかけになった
- ・生徒のメンバー構成でオンライン授業の良い点・改善点が分かった

### 3. 遠隔の学習管理(授業の側面)の意見について

- ・受けての印象を考えた指導方法を考える点が大変参考になった
- ・授業前後の LINE でのやり取りなど、より良い活用をしていきたい
- ・これから導入するので手探りの状態であったが大変参考になった
- ・オンライン使用時の生徒や保護者のフォローの大切さがよくわかった

4-1. アンダーコロナにおいて、オンライン指導で授業料を徴収できるか  
満額徴収、10%割引など、だいたい徴収しているが、オンライン指導の対策が十分でない段階では徴収せず、翌月から徴収するという塾もあった。

### 4-2. 授業料を徴収する場合、いつまで徴収できると考えるか

#### ●「5月末」と回答

・情報発信や他サービスを入れるなどで可能と考えている（早朝勉強会、理社オンライン授業など）

- ・現状、塾で在籍生にできることはすべてやっている

6月以降は保護者の反応を参考にしたい

#### ●「コロナ禍が続く限り」と回答

・映像授業配信・ライブ授業配信・課題管理で、より徹底した管理に先生が注力できれば可能

- ・成果を確認するテストがないのが不安であるが、やるべきことはやっていると思っている

5. アンダーコロナとアフターコロナで塾運営を変えるか(検討中を含む)

- ・現状はオンライン授業だが、再開後は**対面授業へ戻す**予定
- ・対面授業とオンライン授業、**オンライン質問時間を検討**
- ・オンライン指導はありだが対面指導のニーズの方が高い、保護者や生徒の意見を聞きながらニーズに合わせていきたい
- ・通塾と**緊急用オンラインの二本立て**で検討中、オンラインのメリット(送迎困難、荒天時など)も活かしたい
- ・対面授業の**付加サービス**としてオンラインを活用予定、オンライン授業を独立した業態とするには**整備すべきことが多すぎると**感じている
- ・景気が悪化し、家庭収入減のため退会者が増えると想像している

6. コロナ禍で自分自身で変わったこと(塾運営、運営以外)

- ・生徒への話し方・伝え方を今までよりも**考えながら指導をする**ようになった
- ・もっと**柔軟性**をもって日々の授業に対応していこうと思うようになった
- ・ITリテラシーが向上した
- ・長年の習慣が崩れ去り、ある意味**情性**でやってきた自身の授業について考えるようになった
- ・過去の**カビの生えたような経験の蓄積の上**だけで仕事をしていたことに気づかされた
- ・PCやスマホの**利便性**を再確認した
- ・ウイルスに対する知識、人間の弱さを再認識した
- ・塾について**考えている**
- ・**パラダイムシフトのチャンス**と考えている、新しいことにチャレンジできるのが楽しい
- ・在宅勤務で家族と過ごす時間が増え、**子どもの発育状態**がよく見られるようになった
- ・家族、特に**妻のサポートに感謝**するようになった
- ・趣味の時間が取れず、つらい
- ・サプリメント摂取など**健康に気をつける**ようになった

7. その他ご意見・ご要望

- ・手元の様子を画面表示したり、テストを送信したり、採点できたり、スマホで簡単にできることがPCでできないことが残念、zoomの他に使いやすいアプリがあれば教えて欲しい
- ・アンダーコロナやアフターコロナで保護者が感じる不安や悩みが学年ゾーンによってどのように変化していくかを知りたい
- ・通信環境の安定しない家庭へのアプローチで工夫していることがあれば知りたい
- ・現在のオンライン授業は、**ピフォーコロナ時の生徒・保護者と塾との信頼関係前提**で成り立っている、クレームが左程ないのも今の状況下だから、平時でも対面授業に勝る独立したオンライン授業の形をつくるには時間が掛かると感じている
- ・一番大切なのは他塾さんの意見ではなく**保護者・生徒の声**であると再認識できた、これからも何かやっていきたい

以上