Comiru

【調査リリース】

2022 年 2 月 1 日
株式会社 POPER

～受験直前の子どもを持つ保護者に聞いた「2021 年度の中学受験 実態調査」～
リアル『二月の勝者』！？受験直前の保護者の半数が、今後受験を考えている保護者に
「講師とのコミュニケーションが取りやすい学習塾」を選ぶべきと回答

株式会社 POPER（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：栗原慎吾）が提供する、スクール専用業務管理＆コミュニケーションアプリ「Comiru（コミル）」は、2021 年度の中学受験直前の子どもを持つ保護者を対象に「21 年度の中学受験 実態調査」を実施しました。

【調査サマリー】

■コロナ禍の受験における志望校選びのポイント
偏差値を上回り「校風（21.7%）」が 1 位にランクイン

■来年度受験の保護者におすすめする学習塾選びのポイント
半数以上が「講師とのコミュニケーションの取りやすさ（50.0%）」と回答し 1 位に

■コロナ禍で 4 割以上が学習塾の切り替えを実施/検討

■塾の切り替えを実施／検討する理由として「成績が上がらないから」が最も多く 3 割以上が回答
続く 4 項目を「コミュニケーション課題」が独占

■子どもを学習塾に通わせる上で、デジタル化されていて欲しい項目
保護者コミュニケーションが TOP5 に集中

■最終話全国平均視聴率 7.7%の約 8 倍
中学直前の子どもを持つ保護者の 6 割以上が「二月の勝者」を視聴

【調査背景】

昨年、中学受験の実態を写したドラマとして「二月の勝者」が放送され、コロナ禍で増々注目を集める中学受験。今回はコロナ禍で 2 回目となる 2021 年度の中学受験について、受験直前の子どもを持つ保護者に対して調査を行いました。保護者の意向、学習塾の選び方、親子関係の 3 つの観点を軸に、今年・来年度の保護者、学習塾の経営者に向けて考察をまとめています。

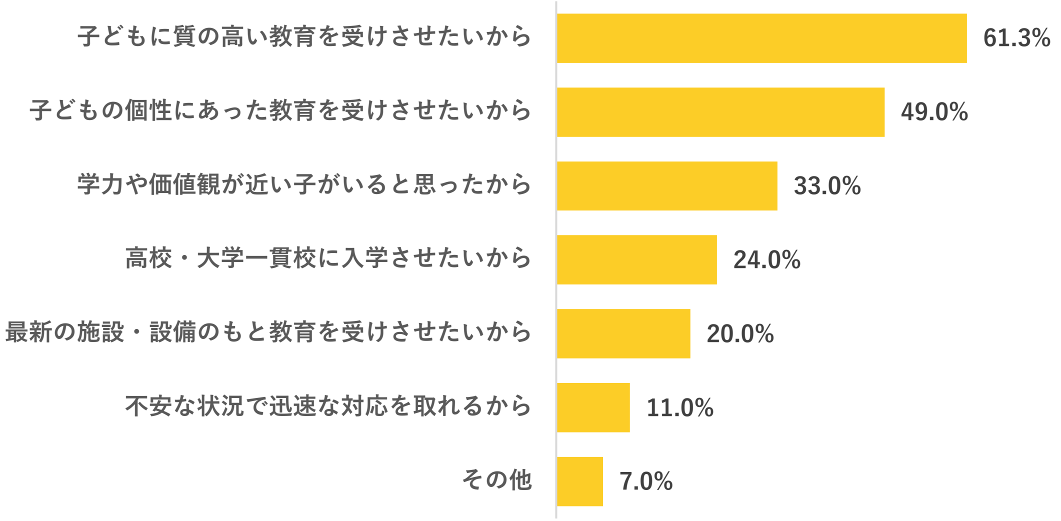
【調査対象】

調査の方法：WEB アンケート方式
調査の対象：2021 年度の中学受験をする子どもを持つ保護者（N=300）
調査実施日：2022 年 1 月 17 日～20 日
調査主体 ：スクール専用業務管理＆コミュニケーションアプリ「Comiru」
※本リリース内容を掲載いただく際は、出典「Comiru 調べ」と明記をお願いいたします。

中学受験に対する保護者の意向

子どもに中学受験を受けさせようと思った理由
第1位は「質の高い教育を受けさせたかったから」で6割以上が回答

子どもに中学校受験を受けさせようと思った理由
N=300（複数回答）



子どもの受験にかかったトータル費用の平均は「約94万円」
最も高い金額を出した保護者は「120万円」と回答

・学習塾代、夏期・冬期講習、出願費用などを全て含め、受験には平均約94万円の費用がかかることがわかった。

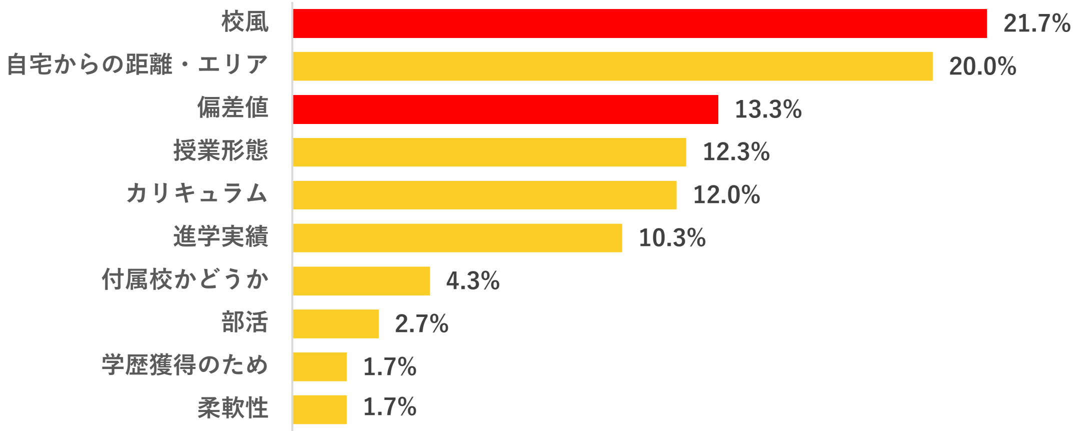
子どもの受験にかけたトータル費
N=300（整数記入）

平均金額	最大金額
940, 184円	1,200,000円

コロナ禍の受験における志望校選びのポイント
偏差値を上回り「校風（21.7%）」が 1 位にランクイン

・受験校選びにおいて「偏差値」よりも「校風」が重要視されていることがわかった。
・「質の高い教育を受けさせるため」に中学受験を行う保護者が多いことを踏まえると、質の高い教育は高い偏差値よりも、校風が影響すると考える人が多いと推測できる。

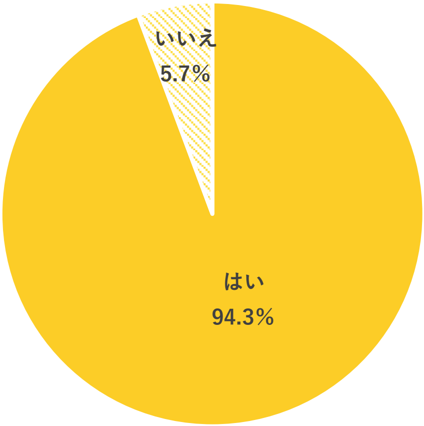
コロナ禍での受験で子どもの志望校を選んだ基準
N=300（複数回答）



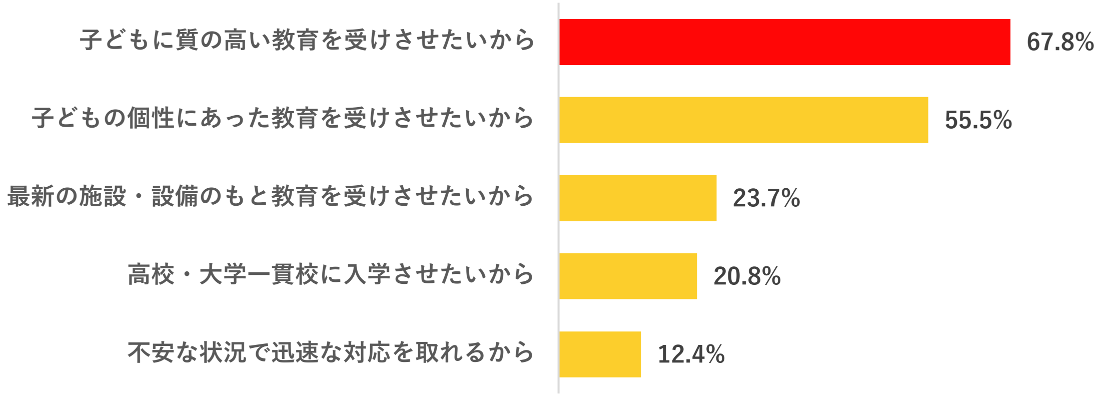
中学受験を決定する前に戻っても、
また中学受験を受けさせたいと考える親の割合は 9 割以上
その理由は「子どもに質の高い教育を受けさせたいから」が 6 割以上で最多

・9 割以上の保護者が多くのお金・時間がかかる中学受験・私立校への進学に価値を感じているということがわかった。

中学校受験を決定する前にもどったら、お子様の中学校受験に賛成ですか
N=300（単一回答）



中学受験を決定する前に戻っても、子供の受験に賛成と答えた理由
N=283（前問でお子様の中学校受験に「賛成」と回答した人複数回答）

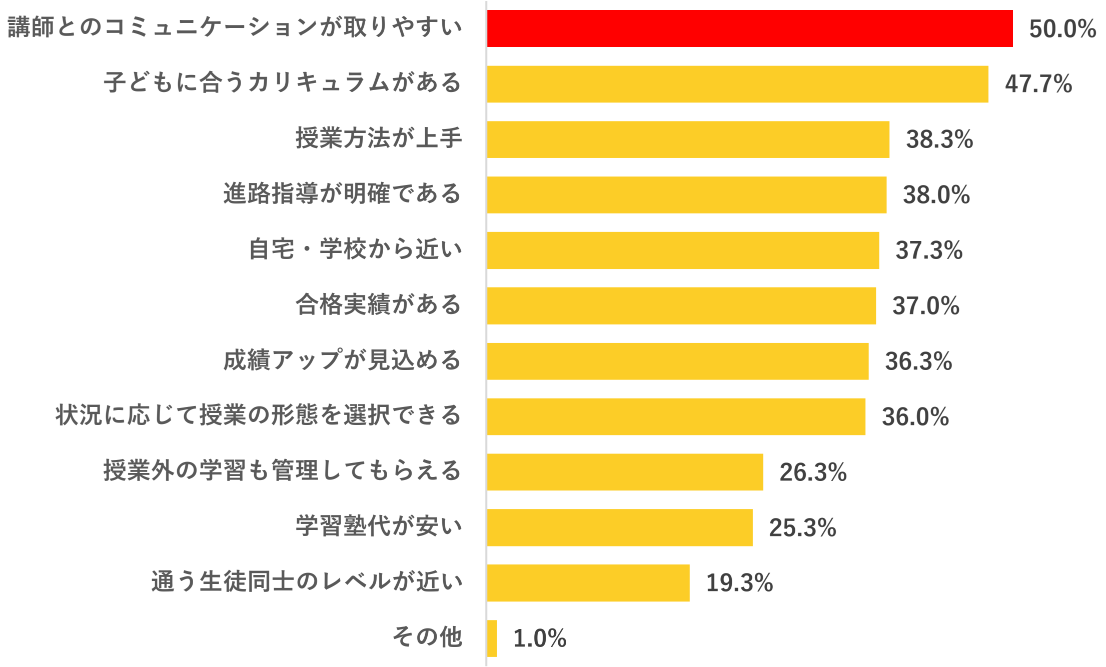


学習塾の選び方

来年度受験の保護者におすすめする学習塾選びのポイント 半数以上が「講師とのコミュニケーションの取りやすさ（50.0%）」と回答し１位に

・授業や実績ではなく「コミュニケーション」を取りやすい学習塾への注目度が高い。
・学習塾が今後新規の入塾者数を増やしていくためには、講師（学習塾）と保護者がコミュニケーションを取りやすい環境づくりをしていく必要があるだろう。

今後受験を考えている保護者におすすめする学習塾の基準を教えてください。
N=300（複数回答）

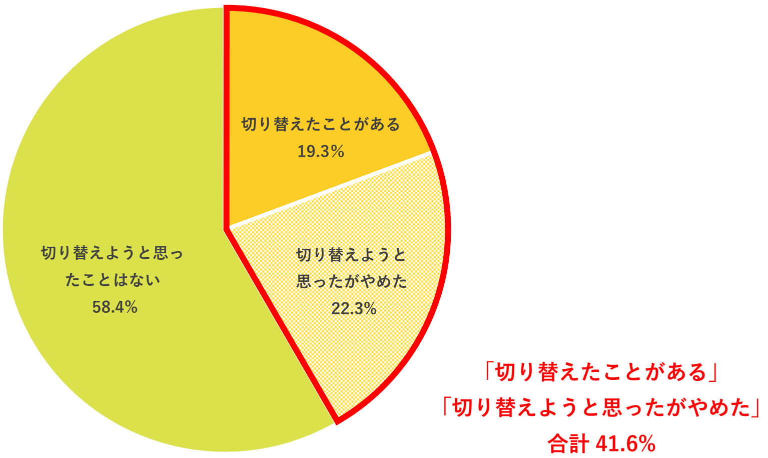


Comiru

コロナ禍で 4 割以上が学習塾の切り替えを実施/検討

通っている学習塾を切り替えようと思ったことはありますか。

N=300（単一回答）

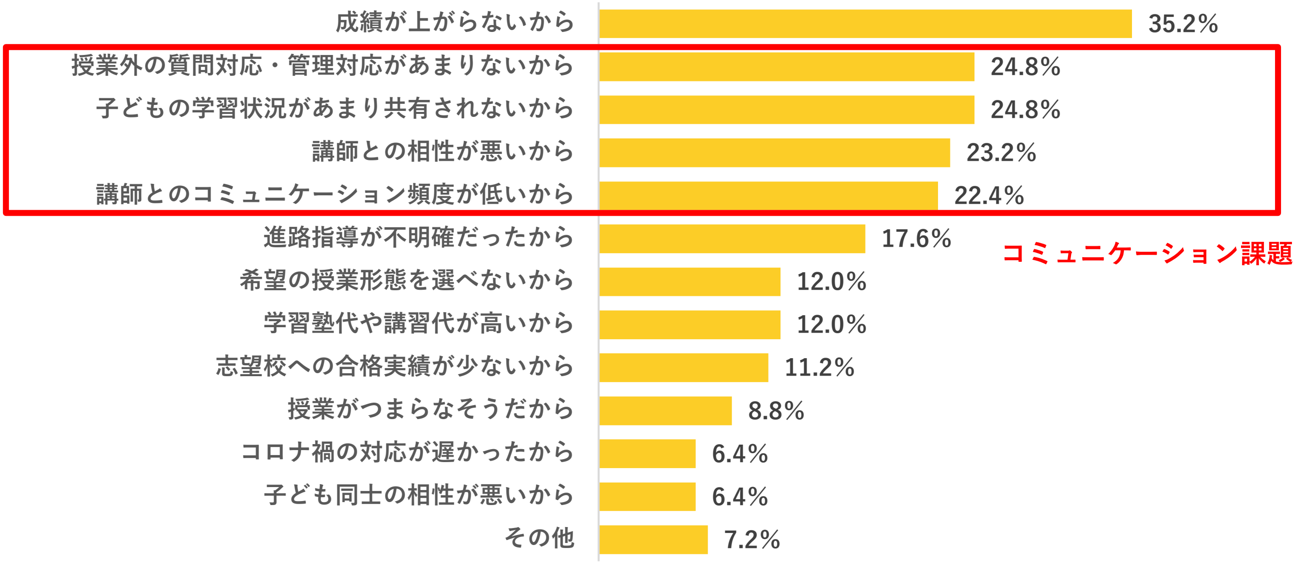


塾の切り替えを実施／検討する理由
「成績が上がらないから」が最も多く 3 割以上が回答
続く 4 項目を「コミュニケーション課題」が独占

・受験生の保護者にとって、学習塾とのコミュニケーション不足が大きな不安となっている。
・新型コロナウイルスの感染者が繰り返し増減する不安定な状況下で、以前にも増して塾と家庭のコミュニケーションが重要視されているのかもしれない。
・学習塾は保護者とのコミュニケーションが取りやすい環境を作ることによって、生徒の退塾を減らすことができると考えられる。

通っている学習塾を切り替えようと思った理由

N=125（学習塾の切り替えを実施／検討した保護者・複数回答）

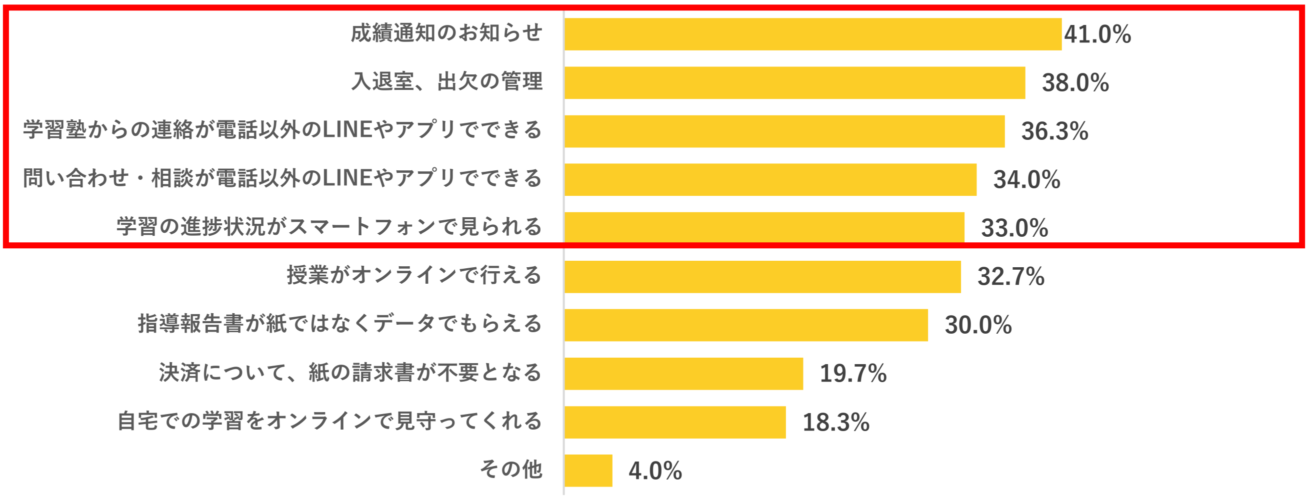


Comiru

子どもを学習塾に通わせる上で、デジタル化されていて欲しい項目
保護者コミュニケーションが TOP5 に集中

・成績通知のお知らせや入退管理、学習塾からの連絡などのコミュニケーション関連の項目が TOP5 に選ばれており、デジタル化の重要性が可視化された。
・授業のオンライン化に注目が集まりがちだが、今後学習塾はコミュニケーション部分のデジタル化を進めていく必要がある。

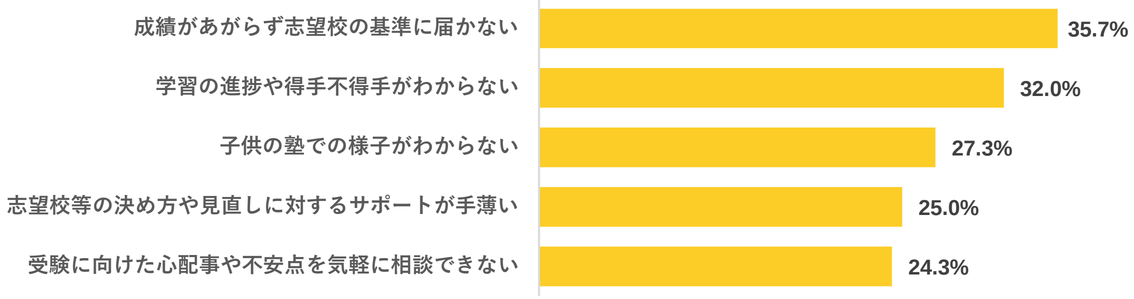
学習塾に通わせる上で、デジタル化されていて欲しい項目
N=300（複数回答）



学習塾に対して不満・ストレスを感じた
理由 1 位は「成績が志望校の基準にとどかないから」

・学習塾への不満として、成績だけでなく、3 人に 1 人が学習の進捗がわからないことにストレスを抱えていることがわかった。
・学習塾は成績の向上だけでなく、保護者へ子どもの学習状況を伝えていくことで、不満感を与えにくくなると考えられる。

学習塾に対して不満・ストレスを感じた場面
N=300(複数回答)

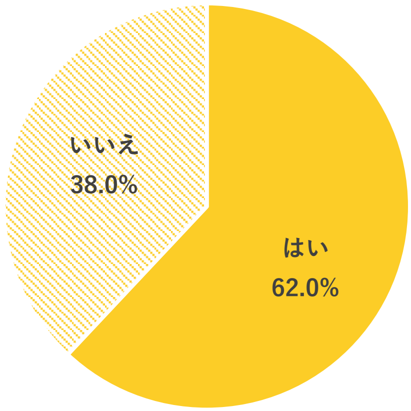


Comiru

受験期の保護者の状態

最終話全国平均視聴率 7.7%の約 8 倍
中学直前の子どもを持つ保護者の 6 割以上が「二月の勝者」を視聴

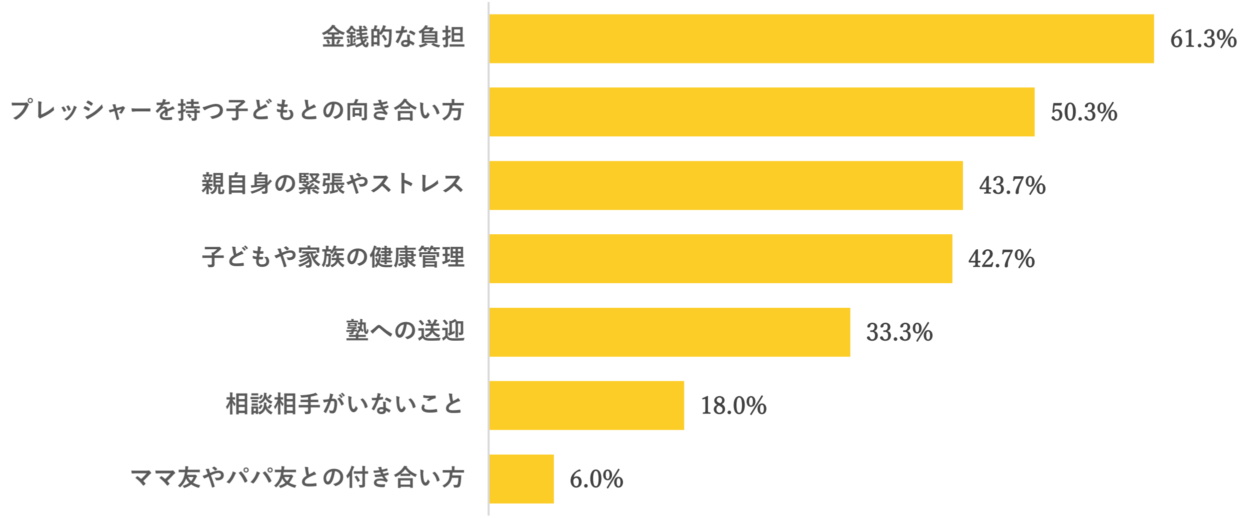
ドラマ「二月の勝者」を視聴しましたか
N=300（単一回答）



中学受験に向き合う中で大変だったこと
1 位「金銭的な負担」2 位「子どもとの向き合い方」3 位「保護者自身のストレス」

・中学受験は子どもだけでなく、金銭・精神的に保護者も追いつめていることがわかった。

親として子どもの中学受験に向き合う中で大変だったこと
N=300(複数回答)



Comiru

「学力差が原因でいじめられた」「親子の喧嘩が増えた」
講師・保護者・子ども同士の人間関係など、受験期に実際に起きたトラブル

・受験期間中の家族間、子ども間での衝突が多いという声が多数上がった。
・新型コロナウイルスの流行によってオンライン授業などが普及する中で、講師と保護者のコミュニケーションが希薄化しているとの声も上がっている。
・学習塾はコミュニケーションを円滑かつ密にし、授業外でも保護者・生徒のサポートを行うべきだと考えられる。

講師・保護者・子ども同士の人間関係など、受験期に実際に起きたトラブル
N=300（フリーアンサーから抜粋）

・子どもとの口論が絶えずに疲弊した。もっと勉強以外の親の心のサポートなど、気軽に悩みを相談できる窓口が欲しかった。（母親・東京）
・子どもが同級生と成績などをめぐって口喧嘩になった。（父親・広島）
・体調管理をしたいが、お構いなしの夫と何度も言い合いになった。（母親・埼玉）
・同じ小学校の友人が同じ塾で、同じクラスの時は仲良くしていたが、うちの子のクラスが上がり学力差が出てくると、無視が始まった。　（母親・大阪）
・子どもがなかなか勉強せず、叱った結果、勉強方針を巡って親や祖父母等が喧嘩になった。（母親・大阪）
・子どもの希望と成績が合わず、塾と子どもが対立した（母親・愛知）
・分からない問題を親子で取り組むと必ず言い争いになりストレスとなった。（母親・広島）
・新型コロナウイルスの流行で子どもたちの間で距離感が出たし、講師、保護者の間でもずっと距離感があったように感じました。（母親・福岡）

Comiru

考察

株式会社 POPER Excecutive Advisor　大澤 一通　**※本件に関して取材・コメント可能**

　首都圏大手塾を経て、2002 年に関西大手塾に入社し、個別指導部門責任者から 2009 年に取締役に就任。コーチングも基にした教授法、保護者面談などを自ら実践すると同時に社内研修を担う。生徒が主体的に学ぶための保護者や教師の関わり方を中心に社内外で活動。前職では全国の大手塾で最初に Comiru を導入。ユーザーとしての経験もある。これまでお世話になった教育界に貢献したいという想いから、2020 年 5 月に株式会社 POPER に Excecutive Advisor として入社。

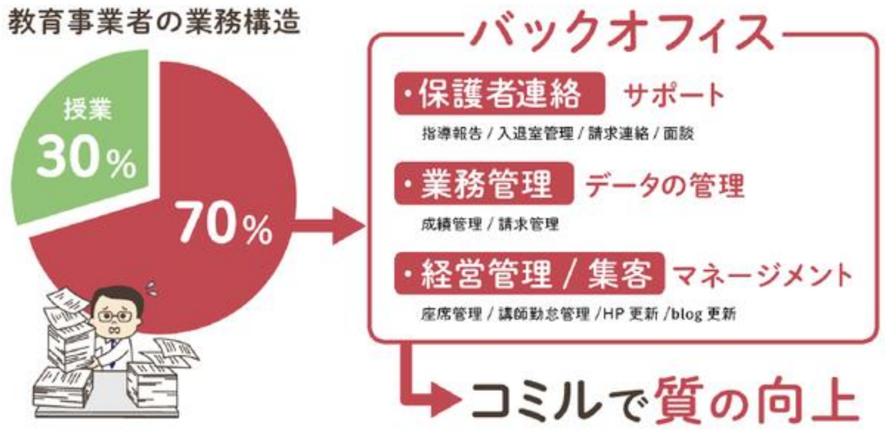
今回の調査は中学受験経験のある保護者を対象としていることもあり、塾に対して不満やストレスを感じることは合格するための学力に達しているかどうかという項目がトップでした。しかしながら、その学力についで「コミュニケーション」に関する項目への不満が多く上げられます。これは中学受験は本人だけではなく、保護者の精神的、経済的な負担も多くなるため、より密なコミュニケーションが求められている結果と考えられます。よって、塾側からの一方的なコミュニケーションだけではなく、保護者が気楽に相談できる仕組みや関係構築が必要だと言えるでしょう。

また特に中学受験の場合、志望校に合格することが目的になりがちで、合格するためにはどうすれば良いかという考えに支配されることが多い環境と言えます。しかし、子どもの人生がその後数十年続くことを考えると中学受験は一つの通過点であり将来幸せになるための手段にしか過ぎません。そこで塾としては、手段を目的とせずに、保護者の不安に寄り添いながら長い目で子どもの成長を見守る大切さなどを保護者に発信し続けることも重要であると考えます。

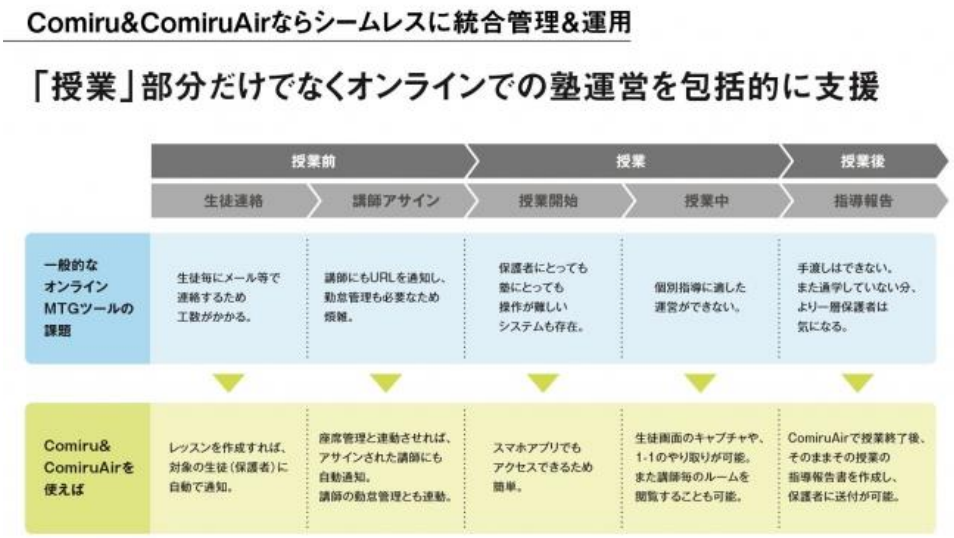
今回の調査結果からもおわかりの通り、塾とのコミュニケーションを求めておられる保護者に対してタイムリーな情報提供、悩みや不安に寄り添う姿勢、長期的な視点に立ったアドバイスなどを計画的かつ効率的に行っていくために Comiru というプロダクトをご活用いただければ幸いです。

（参考）Comiru・その他サービス

Comiru は、塾業界シェア No.1 を誇る、学習塾専用コミュニケーション&業務管理システムです。教育事業者の業務の約 7 割を占めると言われるバックオフィス業務の効率化や、Comiru 専用アプリと LINE 連携などによる保護者とのコミュニケーション面強化に役立ちます。



また Comiru 以外にも、オンライン授業ツールの「ComiruAir」や、講師労務管理・講師向けのミュニケーションツール「ComiruHR」の提供も開始。Comiru と併用することで、塾経営のさらなる生産性向上や生徒の学力向上を支援します。



Comiru サービスページ：https://comiru.jp/
ComiruAir サービスページ：https://comiru.jp/air/index
ComiruHR サービスページ：https://contents.comiru.jp/feature/hr/

【お問い合わせ】Comiru 広報事務局（株式会社オンヨミ）
MAIL: comiru-pr@onyomi.jp TEL:050-3568-7589 (石渡)/ 050-5328-3998(櫻田)