

【第2講】

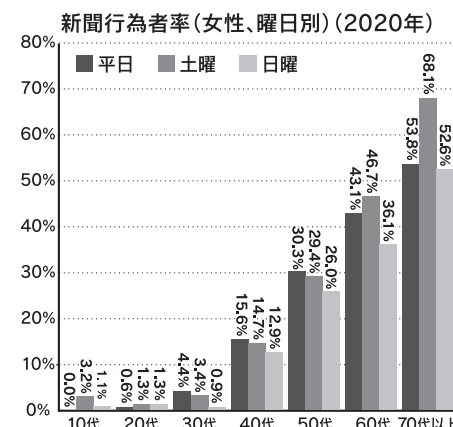
チラシって、
今どき本当に意味ないですか？

このコーナーでは、日ごろ学習塾の経営者や教室長の皆さまから
[塾マーケティングアカデミー]に寄せられる質問とその回答の中から、
「塾と教育」愛読者の皆さまのお役に立てそうなQ&Aをダイジェストして
お届けいたします。当コーナーでご紹介する内容は、
「塾マーケティングアカデミー公式LINE」にお友達登録いただくと、
動画コンテンツでご覧いただけます。
公式LINEのお友達登録（無料）は、
左頁の下にあります二次元バーコードより行えます。



Q 新聞を読む人が少なくなっ
たとはいえ、月ぎめで新聞を
とっている世帯の割合はまだ
50%以上であるというデータ
を折り込み業者から提示さ
れました。
その数字が本当ならば、折り
込みチラシは相応に効果が
あるのではないのでしょうか。

A 試しに、教室の生徒さんたちに
「家で新聞とっている人、手を挙
げてみて」ときいてみてください。地域
によって多少違いはあるものの、おそらく
1割もいないのではないのでしょうか。0
人というケースもあると思います。「お
子様を塾に通わせているご家族は、ほと
んど新聞をとっていない」という事実を
目の当たりにするはず。下の棒グラ
フにもありますように、新聞を読んでいる
人の割合は、50代以上はある程度の割合
で読まれており、年齢が高くなるほど率
も上がりますが、10代、40代以下になりま
すと愕然と減り、20代に至ってはほとん
ど読まれていない状況です。したがって、
折り込みチラシは「塾の広告のターゲッ
トには向かない」広告媒体といえます。



Q ネットで指名検索されやすい
大手学習塾の場合web広告
で効率よく生徒募集ができ
るのはわかりますが、知名度
が低い塾の場合、まず存在と
名前を知ってもらうために、
折り込みやポスティングを
行う意味は大いにあると思
うのですが。

A おっしゃる通り「知名度が低い
塾の場合、まず存在と名前を
知ってもらう」ことは重要です。です
が、それも、費用対効果の点でいえば、

チラシよりウェブ広告のほうが圧倒的
に効果的です。前述しましたように、折
り込みチラシはほぼ効果ゼロですので、
ポスティングに限ってお答えします。
ポスティングの配布単価は、エリアや指
定条件にもよりますが、一般的に5円〜
10円程度。手に取って読んでいただい
たる率を1000枚につき1枚と見積れ
ば（かなり高い率での見積りですが）、
閲覧1回にかかるコストは5000円
〜10000円になります。一方、メタ
（フェイスブック、インスタグラム）で
広告配信を行った場合のクリック単価
（広告をクリックして貴塾サイトを訪
れる行為に1回にかかるコスト）は、こ
ちらも設定等により変わりますが、一
般的に500円〜1000円程度。つ
まり、ポスティングとウェブ広告では、
貴塾の存在および情報を届けるコスト
に、5倍〜20倍もの開きがあります。
この数字をみれば、チラシよりもウェ
ブ広告を実施したほうがよいことは歴
然だと思えます。

Q 自宅の郵便受には、地元のスー
パーや、地元の飲食店など、地
域に密着したお店やサービス
のチラシが投函されています。
塾も地域密着のサービスです
から、チラシは効果があるの
ではないでしょうか。

A 65歳以上をターゲットとする商
品やサービスの広告や、ビザ屋
のクーポン券チラシのように「保存し
て気に向いたときにいつか使ってもら
う」ことを目的としたロングテールな
販促ツールとしては、チラシはある程
度有効かもしれません。しかし、塾の
ターゲットは、もはや完全にネットで情
報を収集する方たちですし、商機はほ
んの数日間です。また、下版後は情報
の変更や追加が一切かからない印刷物に
くらべて、ウェブ広告は内容の変更や
追加も自在に行えます。前述した「費
用対効果の圧倒的な悪さ」のみなら
ず、どの観点からしても、チラシ広告に
費用を投じる意味は見いだせません。

Q チラシは反響がないことは美
感としてわかってはいるのです
が、チラシをやっている塾もあ
るの、やらないとまずいのか
なという「不安」からいまだに
チラシを行っています。他塾さ
んはどんな理由でチラシをや
られているのでしょうか。

A 私たちの経験則から、よくある
ケースとして、大きく以下3つ
あります。
1. 代表がウェブ広告に関する知見が
なく、鶴の一声でチラシを続けている
が、現場のスタッフは「今どきチラシ

をやっても意味ないのに」と内心では
思っているケース。
2. 広報広告の担当者が、「過去の成功
体験」や「古い考え方」から抜け出せ
ない人で、新しい情報や知識にキャッチ
アップせず、古い手法のまま続けてい
るケース。
3. 取り引きしている広告業者が、印刷
会社、新聞系、折り込み系の会社であ
り、必然「紙媒体」をセールスしてく
るので、それがすべてだと思ってしまう
ケース。
このうち、一番解決するのが難しいのは
「1」です。ウェブ広告に切り替えた
方がよいことを理解し、納得してい
ただくのにも最長時間がかかるケース。こ
ういう企業様の場合、現場の離職率も
高い傾向にあります。そういう意味で
もやはり、経営者の「視野の広さ」「時
代の流れを読む感性」「思考の柔軟
性」が、塾マーケティングにとって重要
であることをあらためて痛感します。

（文責・塾マーケティングアカデミー主幹 横江史憲）

※当頁で取り上げてほしい疑問、質問を随時受
け付けています。右下の二次元バーコードより
「塾マーケティングアカデミー」公式LINE
にお友達登録いただき、リクエストメニューより
ご投稿願います。



塾経営者のためのオンライン塾 マーケティングアカデミー

のべ5,000 教室以上の学習塾様の販促、コンサルに携わってきた実績と知見、蓄積された事例、データ、ノウハウを活かし、
不偏中立の立場から、学習塾の経営者、教室長のみならず、耳よりな情報や有益なセミナー等をお届けするオンラインアカデミー。
入塾手続きは、公式LINE にお友達登録（無料）していただくのみ。気軽にご登録ください。

入塾金 **0** 円 月謝 **0** 円

入塾は
こちらから

