



小学受験と中学受験に特化している「ガゼット」(株式会社学習受験社、福岡県福岡市)は、1960年に広島で創業した老舗学習塾だ。現在は福岡と沖縄に教室を展開し、いずれのエリアでも安定した合格実績を積み重ねている。昨年、代表取締役役に就任した吉田知生氏に、塾経営の考え方や近年の経営改革について話を聞いた。

School Managerで保護者との信頼関係がより強固に

笑顔を大切にしながら「人づくり」も意識

まずはガゼットさんの強みをお聞かせください。

65年以上にわたり培ってきた指導データと現場知見を、独自の学習サイクルとして仕組み化している点です。経験に依存せず、理解と定

着を再現できる体制を整えることで、福岡では福岡教育大附属小、西南学院小、沖縄では昭和薬科中、開邦中、球陽中、沖縄尚学中、興南中といった名門校へ有名校への合格を安定的に生み出してきました。

投資と捉え、社会で通用する人材育成を重視しています。そしてもう一つ、経営理念として掲げているのが「笑顔の協奏」です。個客全員一人ひとりの意味を込めて個客と表現)に価値を届けるため、教員(保護者)スタッフが同じ方向を向き、志望校合格に向けた指導品質の最大化と、笑顔を基軸にした組織運営を追求しています。対話と主体性を重視し、代表就任後は年2回、社員面談や主体性を高める研修を継続的に実施して



吉田知生氏

合格へと導くために保護者もしっかり支援
指導に関してはどのような特徴がありますか。

地域特性を踏まえたカリキュラム設計と、エリア内の圧倒的な合格実績が特徴です。2026年度入試においても、福岡では福教小福岡校および西南小、沖縄では昭和薬科中・開邦中・沖縄尚学中・興南中でNo.1の合格実績を達成しました。学習姿勢と基礎学力を土台に、テーマ別(志望校別)指導を高度化し、福岡では「西南内部進学特化コース」、沖縄では「東大式GAZメソッド」を導入するなど、差別化につながる施策も積極的に打ち出しています。

使いやすさと低コストが導入の決め手に

最近、アップデートしたことがあればお聞かせ下さい。

昨年、「School Manager」という業務管理アプリを導入しました。保護者対応には従来他

社サービスを利用しており大きな不満はありませんでしたが、School Managerを知り、業務全体を俯瞰できる設計と操作性に魅力を感じました。

既存ツールを使い続ける選択もありましたが、短期間での導入が可能な点やコストパフォーマンスを踏まえ、経営判断として切り替えを決めました。

導入時には、開発・提供元であるFLENSさんの手厚い支援により、現場の混乱を抑えながらスムーズに移行できました。サポート体制の質も、導入を後押しした要因です。

どのくらいの期間で切り替えを終えたのでしょうか。

2025年の6月から準備を進め、翌月にはSchool Managerを稼働させています。保護者への説明会は実施しませんでした。

したが、特段のトラブルもなく移行でき、社員の抵抗感もありませんでした。直感的に使える設計が、現場定着を支えたと感じています。

わずか数カ月で保護者との信頼関係が向上

実際に使ってみていかがですか。

School Managerのお知らせ配信やメッセージ機能は、情報伝達の質を大きく高めました。「算数に加えて理科の解説も追加します」といった訴求

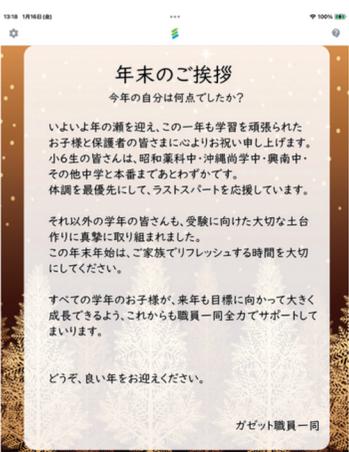
ポイントも、保護者に正確に共有できています。教室間での情報共有には以前から課題がありました。導入後は情報格差がほぼ解消されました。また、以前から進めていたペーパーレス化も、本システムによって実務レベルで定着したと感じています。特に顕著だったのが、保護者アンケートの結果です。「信頼関係」の項目において、7段階中7点の最高評価の割合が初めて40%を超えました。

経営者の立場からは、退会兆候を早期に把握できる「こういう機能があれば」というものをお聞かせください。

School Managerをまだ使ったことがない人に、ヒントやアドバイスがあればお願いします。



シンプルで使い勝手のよいSchool Managerの管理画面



お知らせ配信機能やチャット機能を活用することで信頼度が高まっている

機能が整理されていて非常に扱いやすいため、まずは実際に触れてみることをお勧めします。導入前に候補から外してしまうのは惜しいと感じるほど、実務に即したツールです。利用者として、自信をもって推奨できます。