

School Manager の導入事例から学ぶ

(株)アップ 執行役員
井上隆弘 氏(株)アップ
西村紘一 氏(株)アップ
福永隆宏 氏

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わってきました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例えば、生徒が遠くにある教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じることができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わってきました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例えば、生徒が遠くにある教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じることができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

「今回お集まりの先生方には、有益な情報を提供できるよう尽力いたしましたので、何卒お付き合いのほど、よろしくお願いいたします」

学びの場に感動をつくる

ます。例えば、講師がPCで作業している時に生徒が質問に訪れた際、本部の業務に追われて『ちょっと待つていいね』と仕事を優先させてしまつては、本末転倒です。こうしたケースを少しでもなくすために、大生社長にご相談し、この機能を2021年から使用し始めました」（垣田氏）

「タスク管理」を活用すれば、メールやチャットなど分散したタスク依頼を一元化できる。そのため、同社ではメールなどから業務指示や添付文書を探す手間がなくなり、業務の効率化が実現できるようになった。

「メッセージ機能」を大いに活用

続いて（株）アップの事例発表へ。

同社は兵庫県西宮市に本社を置き、兵庫、大阪、京都、奈良といった関西、また、首都圏にも校舎展開を進めている。校舎数は155。現役生を対象とした大学受験指導の研伸館、小中学生を対象とした高校受験指導の開進館、難関国私立中学受験指導の進学館などを揃えている。そんな同社から執行役員の井上隆弘氏、第3事業副本部副本部長マイページ特命チーフリーダーの西村紘一氏、研究開発教務本部中任教務部次長の福永隆宏氏の3名が登壇した。

同社には、生徒や保護者専用のコ

ミュニケーションツールとして「マイページ」が用意されていた。

「例えば、進学館で中学受験を終えた生徒が、大学受験指導の研伸館に進んだ場合、同じ会社であるのに違ったコミュニケーションツールを使用しなければなりませんでした。これは不便です。そこで『スクールマネージャー』を導入して全部門の『マイページ』を統合したのです」（井上氏）

「研伸館では『スクールマネージャー』の『メッセージ機能』を生徒が大いに活用しています。スマートフォンを使って講師にわからない問題の質問をしたり、英作文や入試の志望理由書を写真に撮って添削の依頼をしたりしているのです。講師がどの校舎や部門にいても対応できるので、研伸館のサービスが向上しています」（西村氏）

「開進館では主に保護者向けに『メッセージ機能』を活用して退塾の防止に役立てています。退塾は塾と家庭の距離が離れている時に起きる傾向があります。だからといって講師が一軒一軒電話をかけるのは手間がかかります。そこで『メッセージ機能』を使って『学年通信』を週1の割合で配信し、それに対する質問など保護者からのメールに返信するなどして、コミュニケーションを図り、その距離を縮めています」（福永氏）

保護者の満足度をさらに高める

休憩を挟み、FLENS（株）で営業を担当する4名の社員が登壇。司会進行役の縣氏とともに参加者へ挨拶と自己紹介をした。

その後、（株）むぎ進学教室の事例発表へ。静岡県西部を中心に11教室を展開する同社からは、副塾長の山田宗一郎氏が登壇。また、縣氏もサポートとして発表に加わった。

同社が『スクールマネージャー』を導入した狙いは、業務効率を図ることで、生徒や保護者の満足度をさらにアップさせることだった。

「しかし、『スクールマネージャー』がいかに優れたツールであっても保護者が登録していくできないと活用できません。そこで、まず、ご家庭との連

9月29日（日）、FLENS 株式会社（大生隆洋代表取締役、東京都港区）主催「FLENS カンファレンス 2024 ~ School Manager の導入事例から学ぶ~」が横浜ベイホテル東急で開催された。同社は、保護者のファン化と教室運営の効率化を実現する学習塾向けコミュニケーションツール「FLENS School Manager（以下、スクールマネージャー）」を開発。2020年からサービスを開始している。

会場に招待されたのは、このアプリを導入した学習塾の代表者および運営責任者など。同社が2012年8月に創業されて以来、ユーザーが一堂に会した初の意見交換会となった。



たものです。こうした実体験から私はこの塾を退職して『学びの場の価値を高める』をミッションとして弊社を立ち上げました。

そして、スマホで簡単に生徒、保護者、講師がコミュニケーションできるアプリ『スクールマネージャー』を開発したのです。そんな弊社のビジョンは『人×テクノロジーで、学び手と社会をつなぎ、学びの場に感動をつくる』です。

このビジョンのもと、弊社は社員、

教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手

学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わっていました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例え、生徒が遠くにあられる教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じることができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手

学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わっていました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例え、生徒が遠くにあられる教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じることができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手

学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わっていました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例え、生徒が遠くにあられる教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じることができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手

学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携わっていました。私が講師を務めていた頃に、気付いたことがあります。それは、講師が孤軍奮闘するよりも、生徒たちが高い目標に向かって切磋琢磨できる環境をつくる方がはるかに生徒の成績が上がっていくと。そこで、例え、生徒が遠くにあられる教室の生徒とつながり、良きライバルとして競い合い、高め合うなど、塾の垣根を越えて全国にいる生徒の頑張りをリアルに感じことができれば、学びの場はさらによくなると考えています」

この日、司会進行役を務めたのは、FLENS（株）執行役員・教育ITコンサルティング部部長の縣勇介氏。縣氏が開会の辞を述べた後、同社代表取締役の大生氏が次のように挨拶した。

「私はかつて神奈川県にある大手

学習塾で18年間、講師やマネージャー、事務部長、経営企画部長、取締役を歴任し、経営企画の責任者として多くの校舎運営に携

FLENS カンファレンス 2024 School Manager の導入事例から学ぶ



(株) AIC エデュケーション 専務取締役 大森博文 氏 (株) AIC エデュケーション 執行役員 大野日出男氏

大生隆洋

セージは保護者が読みだくなるようなボジティップな内容にしています。お知らせの通知音が鳴るのを保護者が心を踊らせてながら待っているような仕掛けをつくりたいと思っています」（大野氏）

このように塾のファンを獲得することも、口コミを増やし、塾の認知度やイメージの向上を図っている。

知らせの件名です。例えば『○○君、100点おめでとうございます!』というように件名に個人名を載せてメッセージを送信するように工夫しています。保護者は自分のお子さんの名前が表示さ

また、個別授業が終わるたびに時間
講師が「指導報告書」を作成して保存。

総を「スクールマネージャー」に切り替えたのです」（山田氏）



(株) むぎ進学教室

— 10 —

「この報告だけで足りない時は電話をします。例えば、生徒がテスト前に不安な表情をしている時などです。これによつて電話一本の価値が高まります。こうして生徒や保護者の満足度を高め、塾生全員の成績を上げて、静岡県下ナンバーワンの塾を目指すことが目標です」（同）

公立高橋ノ語の行忌を回収

新編一
道場(ハロ音)二



FLENS(株) プロジェクトリーズ(株) プロジェクトリーズ(株) 大生隆洋 氏
久野隆志 氏 古川智丈 氏 棚橋裕輔 氏

た。

ド子備校（高等部）を運営するプロジェクトクリーズ（株）の事例発表。同社は岐阜県を中心とし、愛知県まで含め、60以上の教場を開設。生徒数は延べ1万500名以上、従業員数は非常勤を含む約450名の規模を誇る。合格実績と生徒数は岐阜県でトップクラスだ。同社からは総務課管理本部課長の古川智丈氏、高等部システム開発部主任の棚橋裕輔氏、氏の2名が登壇。また、サポートとしてFLENS（株）の久野隆志氏も加わっ

【お知らせ機能】で「ミニ醸成を

回答機能・成績回収による業務効率化だ。「弊社では生徒の公立高校入試の得点回収が、生徒の成績を伸ばして合格に結びつける使命において重要な役割を担っています。そこで今年初めて『スクーラルマネージャー』の『申込／回答機能を使い、回収してみました。これまで電話で行つてきましたが、この機能は生徒が入力するだけなので労力も時間も大きく削減できたのです。入試が終わつた後も『スクールマネージャー』を削除しないよう、保護者に呼びかけ、高校入学準備講座の動画や高等部移行に向けた無料の春期講習の案内を配信していく」（古川氏）

一方、リード予備校の発表テーマは「生徒面談での予約機能の活用と効果」だ。「本校では生徒や保護者との面談を積極的に行っています。この面談にこ

最後の事例発表は 広島県を中心とした
鷗州塾を運営する(株) AICエデュケーシ
ョン。同社はほかにも、全国最難関レ
ベルの高校受験指導塾や個別指導塾な
どを展開している。同社からは専務取締
役の大森博文氏、執行役員の大野日出
男氏の2名が登壇した。

『スクールマネージャー』の導入で
アンケートや定期テストの成績をスピーチ
ディーに回収して集計ができるなど作業効
率がアップし、時間が節約できるようにな
りました。また、ペーパーレス化も実現
でき、188万枚もの紙とそれに伴う
印刷コストが削減できています』(大森博
文氏)

さらに各現場では「スクールマネージ
ャー」の「お知らせ機能」を活用して
□コミュニケーションを図っている。

ドリバード予備校（高等部）を運営するプロジェクトリーズ（株）の事例発表。同社は岐阜県を中心に愛知県まで含め、60以上の教場を展開。生徒数は延べ1万500名以上、従業員数は非常勤を含む約450名の規模を誇る。合格実績と生徒数は岐阜県でトップクラスだ。同社からも総務課管理本部課長の古川智丈氏氏の2名が登壇。また、サポートナーとしてFLENS（株）の久野隆志氏も加わった。

リード進学塾の発表テーマは「申込回答機能・成績回収による業務効率化」だ。「弊社では生徒の公立高校入試の復点回収が、生徒の成績を伸ばして合格に結びつける使命において重要な役割を担っています。そこで今年初めて『スクールマネージャー』の『申込』/回答機能を使い、回収してみました。これまで電話で行つてきましたが、この機能は生徒が入力するだけなので労力も時間も大きく削減できたのです。入試が終わつた後も『スクールマネージャー』を削除しないよう、保護者に呼びかけ、高校入学準備講座の動画や高等部移行に向けた無料の春期講習の案内を配信していくます」（古川氏）

一方、リード予備校の発表テーマは「生徒面談での予約機能の活用と効果」だ。「本校では生徒や保護者との面談を中心に行っています。この面談にこ

最後の事例発表は 広島県を中心とした
鷗州塾を運営する(株) AICエデュケーシ
ョン。同社はほかにも、全国最難関レ
ベルの高校受験指導塾や個別指導塾な
どを展開している。同社からは専務取締
役の大森博文氏、執行役員の大野日出
男氏の2名が登壇した。

『スクールマネージャー』の導入で
アンケートや定期テストの成績をスピーチ
ディーに回収して集計ができるなど作業効
率がアップし、時間が節約できるようにな
りました。また、ペーパーレス化も実現
でき、188万枚もの紙とそれに伴う
印刷コストが削減できています』(大森博
文氏)

さらに各現場では「スクールマネージ
ャー」の「お知らせ機能」を活用して
□コミュニケーションを図っている。

「弊社には小3から中3を対象にした集団塾部門の総合進学コースがあります。このコースで『学習機能』を導入させていただいております。これまで弊社では、講師ごとに授業や宿題、小テスト、カリキュラムが異なっていました。そこで結果を図るために、総合進学コースの全教室で学ぶ中3生に向けて『学習機能』を活用し、すべて同じ宿題と小テストをすることにしたのです」

①授業▼宿題▼小テストのPDC▲

この取り組みによって「合格逆算力」キュラム」が設計でき、次の5つが実現されたのだ。

中嶋氏がこう語ったあと、大生氏が次のように述べた。

「来年にはこの機能を正式にメニュー化し、先生方にご活用いただけるようにご提案したいと思います」

そして質疑応答のあとは、縣氏による閉会の挨拶。2025年春のリリースに向けて「スクールマネージャー」に「口座振替連携収納代行」と「生徒情報管理拡張」という新機能も開発中であることを述べた。

こうして「FLENSカンファレンス2024」の第1部は終了。会場をして食事を囲んでの第2部アフターセッションが開催された。

(株)湘南セミナール 代表取締役社長 中嶋歩 氏

ドリバード予備校（高等部）を運営する「プロジェクトリーズ（株）」の事例発表。同社は岐阜県を中心に愛知県まで含め、60以上の教場を展開。生徒数は延べ1万500名以上、従業員数は非常勤を含む約450名の規模を誇る。合格実績と生徒数は岐阜県でトップクラスだ。同社からは総務課管理本部課長の古川智丈氏、高等部システム開発部主任の棚橋裕輔氏の2名が登壇。また、サポートターとしてFLENS（株）の久野隆志氏も加わった。

リード進学塾の発表テーマは「申込／回答機能・成績回収による業務効率化」だ。「弊社では生徒の公立高校入試の得点回収が、生徒の成績を伸ばして合格に結びつける使命において重要な役割を担っています。そこで今年初めて『スクールマネージャー』の『申込／回答機能』を使い、回収してみました。これまで電話で行つていましたが、この機能は生徒が入力するだけなので労力も時間も大きく削減できたのです。入試が終わつた後も『スクールマネージャー』を削除しないよう、保護者に呼びかけ、高校進学準備講座の動画や高等部移行に向けた無料の春期講習の案内を配信していく」（古川氏）

一方、リード予備校の発表テーマは「生徒面談での予約機能の活用と効果」だ。「本校では生徒や保護者との面談を積極的に行つています。この面談に

これまで以上に力を注ぐために「予約機能」を活用した業務フローを作成したところ、面談希望者が大幅に増えました。現在は、この機能によって、生徒が任意で申し込む『月例面談』、生徒会員が自分で予約する月1回の『フリー面談』、講師が生徒全員に日時を指定して呼び出す月1回の『レビュータイム』という3種類の面談を実施しています（棚橋氏）

「お知らせ機能」で□「ミニ醸成を

最後の事例発表は、広島県を中心とした鷗州塾を運営する（株）AICエデュケーション。同社はほかにも、全国最難関ベルの高校受験指導塾や個別指導塾などを展開している。同社からは専務取締役の大森博文氏、執行役員の大野日出男氏の2名が登壇した。

『スクールマネージャー』の導入でアンケートや定期テストの成績をスピード的に回収して集計できるなど作業効率がアップし、時間が節約できるようになりました。また、ペーパーレス化も実現でき、188万枚もの紙とそれに伴う印刷コストが削減できています（大森氏）

さらに各現場では「スクールマネージャー」の「お知らせ機能」を活用して「こだわっているのは保護者宛てのだ