

生徒、保護者をファン化する学習 塾向け コミュニケーションアプリ「FLENS School Manager」 生徒と講師の「学びたい気持ち」を大切に クセジュが「面談予約」で行う新たな試み

(株)クセジュ

FLENS株式会社(大生隆洋代表取締役、東京都港区)が提供する学習塾向けの管理アプリ「FLENS School Manager (以下、スクールマネージャー)」の利用者が4月で「16万人」を突破した。スクールマネージャーは塾経営に欠かせない充実した機能とシンプルな操作性で塾だけでなく、保護者からの評価も高い。

千葉県で5教場を展開する塾「クセジュ」(佐々木多門 代表取締役)もスクールマネージャーを活用する塾の1つだ。昨年導入したばかりだが「もうずっと昔から使っていたかのような感覚」と、すっかり馴染んでいる。開封率や閲覧状況から配信する情報を精査したり、面談予約機能を活用したりと積極的に活用しているとのことで代表取締役 佐々木多門氏と執行役員 鈴木健太氏に詳しいお話を伺った。

1984年の創業時から 教科横断型の思考力を育む 授業を行っていた

1984年に菅野淳が創業し、今年で40周年を迎えます。大学時代のアルバイトを経て正社員となりました。最初にクセジュの授業を見たとき「これって塾なの?」と、自分の中の塾という概念が崩れました。かつて私が通った塾とは違っており、国語は「本1冊を読み込む」という授業です。文庫本を開いて、先生と生徒で議論す



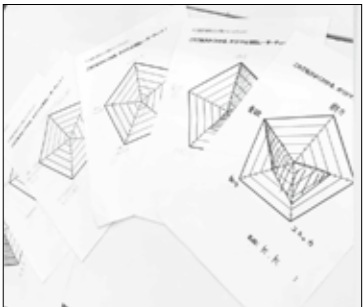
(株)クセジュ 佐々木多門 代表取締役

入から1年ほどですが、今となってはずつと使っていたような感覚です。すっかり馴染んでいます。

閲覧率や閲覧状況の分析から 「お知らせ」の内容を精査

主に使用しているのは連絡、お知らせ、面談予約です。お知らせ機能では開封率や閲覧状況が表示されるのがありがたいです。開封率の高いもの、開封はしても10秒で読むのを止めたもの、長い時間をかけてじっくり読んでいるもの、すぐにわかりません。それらを参考にお知らせの種類を絞ったり、内容を変更したりしています。塾での子供がわかるものや写真が多く使われているものはよく読まれているようです。受験が終わったばかりの頃は卒業生や合格者インタビューの閲覧率が急上昇しました。意外と読まれていたのは講師に関する記事。授業内容や子どもたちの情報だけではなく、教えている先生に興味を持たれている保護者が多いようです。

紙ベースで行っていた頃は月に1度だったお知らせ配信もスクールマネージャーでは手軽に、小刻みにできるため、学年便



◀◀スクールマネージャーでのお知らせ投稿



今月の国語では「植物はなぜ動かないのか」という本(高校入試問題でもよく目にします)をテキストとして授業を展開しています。本では植物が生存競争に勝ち抜くための戦略(Cタイプ:競合型、Sタイプ:ストレス耐性型、Rタイプ:樹乱耐性型)が紹介されていました。現存する植物全てが美しい自然



▶文系授業



理系授業

る。そんな空間がありました。国語で扱うのは文学作品もあれば時事問題や理系的な世界を文章から知るといふものまでありました。数学の授業も数学の定理やテーマがいつ発見されたのか、それによりどんな良いことがあったのか? 数学も一つの歴史だと伝えられます。学問の面白さを追究できるような、人として成長できるような、興味関心を持てるような、今で言う「教科横断型」で「思考力を育む」授業です。当時は「そんなことよりも定期テスト対策をしてほしい」「受験指導をしてほしい」とクレームがあったようですが、年々減り、現在は「こんな塾を探していた」とわざわざ探し出して通ってくださる方もいます。時々、卒業生と会う機会があります。時々、「一問一答式の問題を解くような勉強ではなく、文章を深く読み解いて議論すること、答えが決まっていなくても他者の意見を聞きつつ、問題を解決していくような取り組みはいろいろな観点からじっくり考える力を養い、世の中のいろいろな社会で働いていく中で今でも役立つ」と言います。アルバイトを始めた当



(株)クセジュ 鈴木健太 執行役員

りや教室便りをコンテンツごとに分けて週1回配信するようになりました。情報は内容も大事ですが、何よりタイミングや頻度も大事だと実感しています。本部からの情報と各校舎からの情報は曜日で棲み分けをしています。日曜日には何かお知らせが来たら保護者も「本部からだ」と分かる仕組みです。スクールマネージャーは伝えやすく、何より伝わりやすいと思っています。

スクールマネージャーに切り替えてから保護者からの相談も増えました。よくよく考えてみると塾への電話は時間が合わなかったり、子どもの在宅中に話しづらかったりと非常にハードルが高いのです。自分のペースでいつでも情報を確認できて相談も手軽。以前から保護者とのコミュニケーションは密な方だったと思いますが、スクールマネージャーの導入により密になったと感じています。

初は自分が将来塾で働くことなど考えてもみませんでしたが、その理念に魅力を感じ今ここに在るわけです。

スクールマネージャーは 塾現場を知りつくした 開発者だからその機能

塾向けの管理システムを導入したのはコロナがきっかけです。それ以前は完全にアナログで生徒や保護者とのコミュニケーションも全部電話。情報発信もお手紙や教室便りなど紙ベースで行っていました。コロナで授業をオンラインに切り替えたものの、生徒たちが教室に来られない状況でどうコミュニケーションをとっていくのか? 紙の手紙をどうやって届けるのか? 生徒や保護者と頻りに電話できるのか? 課題が山積みでした。アナログ業務を効率よくしていくと考えると、スクールマネージャーとは別の管理システムを導入しましたが、弊社には合わなかったようです。使い勝手が悪くスタッフからも保護者からも評判は散々。思ったほど機能しませんでした。今考えると当時は生徒や保護者にもツールに対する抵抗感があったのかもしれない。

その後、替わりのシステムをずっと探していた鈴木が「塾と教育」に掲載されました。塾経営の現場を知る方が作られたシステムというのもポイントで、過不足がないというか、機能の一つひとつが痒いところに手が届く感じがします。導

面談予約機能を使った プロジェクトが進行中

現在、面談予約機能を使ったプロジェクトを立ち上げている最中です。生徒たちの興味関心を広げ育てたい、学問以外で個性を発見したいとの想いがあり、面談予約機能から着想を得ました。弊社の講師はクセジュに通っていた生徒がアルバイトを経て入社するケースが多く、クセジュの理念がしっかりと染み込んでいます。社会人になつてからも学びを止めることなく、生徒と共に成長する多才な講師が多くいるのです。これを活かし、生徒たちに学問以外で個性を発見してあげられるような取り組みをしたと考えると、学問以外のいろいろなジャンルの講座を開講し、面談予約機能で好きな講師の好きな講座をとれる仕組みを構築中です。

大学入試が変わってきていますが、クセジュがやっていることは入試ありきではありません。公教育が改革され、我々が目指しているものと同じくマッチしてくる気がします。子どもたちの未来に向け、いろいろな取り組みを行っていかれたらと考えています。

