

啓真館「生徒・保護者をファン化する」というコンセプトに共感 香川県・愛媛県の「啓真館」が、全校舎で 「FLENS School Ma nager」を導入



(株) ケイシン 代表取締役 塾長 牧秀幸氏



(株) ケイシン 取締役部長 小泉和歌子氏

香川・愛媛の両県で総合学習塾「啓真館」を展開する(株)ケイシン(リキウグループ 牧秀幸代表、香川県・高松市)は今年3月、全校舎でFLENS School Manager(以下、スクールマネージャー)を導入した。スクールマネージャーはFLENS株式会社が開発・提供する教育機関向けコミュニケーションアプリで、「生徒・保護者をファン化する」というコンセプトを掲げている。同塾での導入は、このコンセプトに共感したことがきっかけだという。生徒や保護者とのコミュニケーションの質を高め、塾の取り組みや指導方針への共感と愛着を生みやすくなる。結果として、継続率の向上や安定した経営基盤の構築にもつながるため、ファンマーケティングの手法として有効だ。同塾における具体的な取り組みと成果について話を伺った。

「生徒・保護者をファン化する」というコンセプトに強く共感

総合学習塾 啓真館は、1992年12月に香川県高松市で創業しました。小学校1年生から高校3年生、そして既卒生までを対象に一斉授業や個別指導、映像授業、能力開発講座、さらに野外活動など、多様な学習スタイルや経験の場を提供しています。

2025年度には、岡山県倉敷市の(株)明友社(明修塾)とともに経営・運営体制を一新し、リキウグループに名称を変更しました。教育における私たちのミッションは、「成績を上げる」「志望校に合格する」ことを必達目標とし、その過程を通じて「幸せな生き方」や「楽しい生き方」を子どもたちに伝えることです。小・中・高校生すべての学年を対象とした地域密着型の塾として、勉強の成果だけを追い求めるのではなく、「人生を支える生き方」を学ぶことを重視しています。勉強すること、努力すること、挑戦すること、成功して喜ぶこと、失敗して悔しがること——こうした成長のプロセスそのものを楽しめる姿勢を育む指導を心がけています。

スクールマネージャーについては以前からご案内をいただいております、その機能の充実度にはとても魅力を感じていました。さらに「生徒・保護者をファン化する」というコンセプトにも強く共感していたのです。が、これまでは導入のタイミングが合わず見送ってきた経緯があります。今回ようやく



した。導入により、多くのプラス効果が生まれ、現場の業務改善にも大きく貢献していると感じています。

生徒・保護者のファン化に向けた目の前の生徒と保護者に向けたメッセージを強化

私たちは先生方一人ひとりを塾の「商品」と考え、もっと輝いてほしいという思いから、先生をアピールすることに力を入れています。季節ごとに動画を撮影し、WebサイトやSNSで発信しています。もちろん、夏期講習のお知らせなど基本的な広報も大切ですが、それだけではなく、先生たちがどんな思いで講習に臨むのか、どんな目標を持っているのかといったメッセージも伝えるようにしています。

特に今年の夏期講習では「未来デザインノート」という企画を実施し、講習開始時に40日後の自分を描く取り組みを行いました。先生たちも「40日後にこうなりたい」という

く最適なタイミングが訪れ、導入を決断することができました。

導入により大きなプラス効果と業務改善が実現

これまでも他社のサービスをいくつか利用してきましたが、いずれも弊社からの一方通行の通知にとどまり、保護者からの連絡は結局電話に頼らざるを得ませんでした。私たちにとっては授業前や授業中に電話対応をしなければならず、保護者にとっても「電話をかけづらい」という不便さがあり、双方にとって大きなストレスとなっていました。

スクールマネージャー導入にあたっては、保護者の理解やシステム切り替えも比較的スムーズに進みました。特に初動が大切であるとFLENSさんからも伺っていたため、画面を徹底して配布し、塾内月刊誌(ハローケイシン)等でも早期に周知を開始しました。そのうえで「1カ月以内に必ず登録を完了してください」とご案内し、登録が始まってからは1週間ごとに疎通率を現場スタッフと共有。まずは95%の達成率目標に、地道に取り組んでいきました。結果として、保護者の方々に必要性をご理解いただき、否定的な意見はほとんどありませんでした。実際に導入してみると、むしろ保護者の方が積極的に使いこなしている印象です。チャットやLINEのような感覚で気軽に送信できるため、ちょっとした相談や気になることなど、昼夜を問わずご自

目標を動画で撮影し、それをスクールマネージャーで配信しました。単なる講習の案内だけでなく、生徒や保護者に先生方の想いを届けたいと考えています。もちろん、スクールマネージャーの共有機能を通じて拡散してもらうことも歓迎していますが、まずは目の前の生徒と保護者に向けたメッセージを強化することを重視しています。

情報発信では、保護者の立場に立って、一度に大量の情報が届かないよう注意しています。本部や校舎から同時期に複数の情報が届く場合でも、既読率を確認し、低い場合は原因を探り、次の工夫に活かしています。

コミュニケーション量が増えたことで、退塾の兆候を早期に察知し、適切な対応が取れるようになったことも現場の先生は実感しているとのこと。疎通率が95%を超えたため、今後はこれまで活用していなかった面談予約機能やその他の機能も積極的に使っていく予定です。また、高校生向けには生徒アプリを活用し、生徒とのコミュニケーションもさらに強化し、生徒や保護者のファンを一人でも多く増やしていきたいと考えています。

