

# 「FLENS School Manager」導入で保護者と関わる頻度アップ サービス享受者と対価の支払い者が異なるからこそ、 「保護者」との関係を重視する

## 伸学舎グループ



伸学舎グループ 井後義人 代表取締役

FLENS(株)が開発・運用する学習塾向けコミュニケーションプラットフォーム「FLENS School Manager(以下、スクールマネージャー)」を導入する塾が増えていく。徳島県内で14校舎を展開する伸学舎はサービス開始直後から導入している塾の一つ。代表取締役の井後義人氏は塾が「サービス享受者と対価の支払い者が異なる特殊なサービス業」であることを意識し、保護者との関係を特に重視している。

スクールマネージャーの導入でどのような変化があったのか、導入のきっかけや活用法などを含め詳しい話を伺った。

サービス享受者と対価の支払い者が異なることを意識

先代が徳島市大原町に小中学生向けの学習塾をスタートさせてから44年になります。地域の保護者と子どもたち

に寄り添う形で指導を続けてまいりました。生徒数を伸ばしたいから校舎展開をしてきたのではなく、遠方の生徒に配慮し教室を増やしていく結果今に至ります。計画的に校舎展開をしていったのはこの10年ほどですが、それでも生徒や保護者の声に応じ、必要だと考えたらこそ、その地域に校舎を出しています。地域の信頼に答えること、この想いは私が引き継いでからも変わりません。

教務面では専任講師が一人ひとりの個性・理解度に合わせた指導を行っています。アプローチの仕方や理解速度は生徒によって違いますし、モチベーションも日によっても違ってきます。講師は授業研修や講師研修など、日々研鑽を積んでいます。

私たちは塾が「サービス享受者と対価の支払い者が異なる特殊なサービス業である」ことを常に意識しています。保護者は期待感を持って塾に來させますが、生徒自身が納得していなければ続けて來てはくれません。一方通行にならないように、子どもと保護者の双方が満足するような対応を心がけています。

保護者サービス強化のため  
スクールマネージャーを導入

FLENSさんの別の教務用コンテンツを使っていたご縁からスクールマネージャーのリリース予定を知りました。ちょうど保護者へのサービスを強化したいと考えていたタイミングだったので当塾にとつてまさに渡りに船です。FLENSさんは現場の声や要望をしっかりと聞いてくださり、改善できるところは改善してくれそうですし、担当者との関係性も大きかったと思います。普段から相談や要望を伝えやすい信頼関係を築けていました。

現在使っているスクールマネージャーの機能は塾からのお知らせ配信と出欠管理です。保護者の登録率は100%。調査のタイミングによっては入塾直後の未登録者がカウントされることもあります。面談の中で出欠確認やお知らせの配信、塾との連絡のやりとりで使用する旨説明し、きちんと理解してもらった上で登録をお願いしています。可能であればその場でダウンロードしてもらい、使い方を説明しています。入塾後は10日をめどに未登録の方へフォローのご連絡をしています。皆さま、「すっかりしてました」とすぐに

とは自分の所在が塾にあると自ら保護者に知らせるということ。保護者にとつても安心感がありますし、塾に來たという自覚を持ち気持ちの切り替えができるため、しつこく面でもとても良いことだと思っています。

他機能の導入は少しずつ

スクールマネージャーにはたくさんの機能がありますが、その全てを使っているわけではありません。複数の機能を同時に導入すると現場が混乱してしまうため、使う機能と使わない機能の切り分けをし、順次活用していく予定です。保護者向け講演会の動画をライブラリに格納し、タイミングの良い時に見てもらつたご保護者の安心につながるような、保護者との信頼関係構築やコミュニケーションの手段として活用していきたいと考えています。



本部・教室

登録してくださいませ。

保護者と関わる頻度が上がり、業務効率もアップ

塾からのお知らせは本部から一括で送るものと各教室から送るものの2種類が

りました。

入退室管理はスクールマネージャーのデジタル出席簿を活用しています。カードの発行や管理が不要になり、誤配信もありません。たまに生徒が他の子のボタンを間違っって押してしまうことがありますが、保護者も大らかに対応してくださいませ。生徒が入退室の手続きをするこ



製品紹介ページは  
こちら

