

多摩英数進学教室、



の導入で「保護者の遠慮」を解消 密なコミュニケーションが功を奏し、 面談希望がほぼ100%、退塾防止にも活用

FLENS School Manager

来年、創業 50 周年を迎える多摩英数進学教室（神奈川県・石川雅章代表取締役）は川崎市の百合ヶ丘にて創業し、市内に7教室を展開している。時代に合わせたフレキシブルな対応で、その時々で求められるもの、必要なものは積極的に導入してきた。

この春から導入した FLENS School Manager（以下、スクールマネージャー）もその一つ。スクールマネージャーは FLENS(株)(大生隆洋代表)が開発し、「塾生保護者をファン化する」と謳う学習塾向けコミュニケーションアプリ。アプリを通じた保護者や生徒とのやり取りが信頼関係を強固にするだけでなく、面談予約や入室通知、請求業務など、学習塾運営に必要な機能が網羅され、業務効率を劇的にアップできるとあって導入する塾が絶えない。同塾では導入後に面談希望が増え、退塾者がゼロになった。その理由の一つを「保護者の遠慮を解消したこと」だと語る同塾運営部長の大浦崇氏に詳しい話を伺った。



多摩英数進学教室 大浦崇 運営部長

当塾は1975年に川崎市百合ヶ丘にて創業し、来年で50周年を迎えます。卒業生がお子さんを連れてくるなど、親子二代で通ってくださるケースや、10年、15年と経つてからフラッと卒業生が遊びに来るケースもあります。地域に根ざし、地域の学力向上に貢献していると自負しています。

FLENSさんとは特訓シリーズという別の教材で以前からお付き合いがありました。スクールマネージャーもかなり前からご紹介を受けていたのですが、当時はあまりピンときませんでした。導入に向けて動くことになったきっかけはコロナ禍です。これまで保護者とは密にコミュニケーションをとっていましたが、コロナ禍では社会全体が人との接触機会を減らす方向に動き、コミュニケーションのあり方を変えてしまいました。また、共働きのご家庭が増えたことも保護者との接点が減ってしまった要因の一つです。電話をかけても保護者は就業中で、仕事が終

見える化、教室の見える化を進めるためにお知らせ機能を使っています。一例を挙げると、テスト結果が良かった生徒には賞状の画像をタイムラインに送るようになっていることです。現物ではなく画面上で見られる画像だけのものであるにも関わらず、かなり喜ばれていることが画像の閲覧状況からもみてとれます。何度も繰り返し見ているのが数字として出てくるのです。生徒をすぐに褒めてあげられる。そして、そのことを保護者に知ってもらえる。教室内のちよつとした出来事も気軽に伝えられるようになり、保護者からの信頼度は着実に上がっていると感じます。

これが「生徒、保護者をファン化する」ことかと納得

スクールマネージャーの機能で一番ありがたかったのは「面談予約機能」です。以前は電話で対応していたためかなりの時間を要していました。とても便利になったのはもちろんですが、この機能を使うようになり面談への参加率が一気に上がりました。9割以上、中には100%の時もありました。以前は3〜4割程度だったので大変驚いています。

欠席連絡も二元化され、業務がずいぶん効率化しました。多くの塾でもそうだと思いますが、受付のスタッフが常時いるわけではないため、時間帯によって

わる頃にはこちらが授業中というケースが多々あり、時間的なずれ違いが生じることが多くなりました。そんな状況の中、ふと、スクールマネージャーのことを思い出したので。生徒だけでなく、保護者との接点をもっと増やしたいとの思いがあり、それがピッタリとはまったのです。FLENSさんにすぐ導入をお願いします。今年の春、導入に至りました。

お知らせ機能を使った塾・教室の見える化

FLENSさんのアドバイスもあり、導



タイムラインの画面

入はともスムーズに運びました。基本的に塾との連絡はスクールマネージャーを介すことになったため、保護者の登録率は100%です。ITが苦手な先生もいるので今はまだ教室間の差を感じますが、良い情報や使い方、活用例を教室間で共有し、差を縮めていけるよう研修も行っています。

一番活用しているのは「お知らせ機能」です。先日は台風で電車が止まったため、その後の方針を一齐に告知しましたが、リアルタイムでお知らせできたので大変助かりました。当塾では単純な告知や災害時の対応以外にも、保護者に対する塾の



は電話対応に苦慮していました。電話対応がなくなることでは生徒のための時間をしっかりと確保できています。

以前に比べ、保護者とのコミュニケーションも密になったと感じています。スクールマネージャー導入後に増えたやり取りや面談参加率の上昇を見ると、これまでは保護者の方にも私たちに對する遠慮があったのだと思います。

「電話しても授業中だったでしょう」「忙しいのではないか」「聞きたいことがあるけれど、わざわざ電話して聞くほどのことでもないかも」そんな保護者の心理的な壁を取っ払ってくれたのがスクール

マネージャーだと思つたのです。これが「生徒、保護者をファン化する」ことなのかと大いに納得しました。実際、導入後に退塾者が0になった校舎もあります。

業務の効率化と経費削減、ロコミの発信にも使っていきたい

導入から約半年でも目に見える効果が出ていますが、まだまだ使いこなせていない機能もたくさんあります。また、10月からは郵送料も上がったことから大幅な経費削減も見込んでいます。

お知らせをSNSへシェアする機能にも注目しています。夏期講習やイベント情報、教育情報など、みなさんにシェアしてもらい、ロコミの発信へとつながれたらとも考えています。実際にお知らせ機能を集客に活用している塾もあると聞きます。当塾はまだまだ使い始めたばかり。他の導入塾とも積極的に情報共有し、スクールマネージャーをもっと活用していきたいと考えています。

School Manager

製品紹介ページはこちら