

1990年設立のリード進学塾(岐阜県多治見市)は、岐阜県と愛知県に校舎を展開している。ICTツールを積極的に活用しているのが同塾の特徴の一つで、4月からは新たにFLENS株式会社(東京都港区)の業務支援システム「School Manager」の本格運用を開始した。専務取締役 塾長 小中等部統括責任者の石田栄治氏、第一運営本部課長の古川智文氏に、School Managerの採用経緯について取材した。

スピードディーかつきめ細やかな対応がうれしい FLENSの「School Manager」

ICTを活用すること で差別化を図る

まずはリード進学塾の近況をお聞かせください。

石田 集団塾からスタートした私たちは現在、個別指導もおこなっており、東海エリアで予備校を合わせて53校舎を展開しております。近年は愛知県への進出を開始し、二番新しい教室は名古屋市守山区の新守山校と犬山校で、4月に出来たばかりです。



石田栄治氏

そんななか、近年課題として感じていたのが生徒の二極化です。何とか5教科合計250点前後の中間層を取り込めないかと考えるようになり、教科指導だけではい

ずれ学習塾は成り立たなくなることも感じていたんです。そこでICTを使った教材やツールに着目していたのですが、潮目を見極めて2016年には家庭学習用教材「すらら」を導入。反転学習と家庭学習管理を軸に集団指導を深めていけば、差別化ができるはずだと考えました。

——理にかなった戦略ですね。

石田 すららを使って家庭

学習をサポートすることで、通常授業のコマ数を週3回から週2回に減らすことができました。2019年には空いた1コマを使い、オンライン英会話の「OLLECO」と速読聴英語の「TERRACE」をスタートさせ、個別最適化とアウトプットの強化に努めました。

また、運営面の負担を減らそうと2018年に導入したのが、教務システムの「Comiru」です。Comiruは単に入退室を管理するだけでなく、保護者とのやり取りができるのがよいなと感じました。さらにこの3月から切り替えて使うようになったのが、FLENSの「School Manager」です。

——School Managerを導入しようと思われたのはなぜだったのでしょうか。

石田 エンドユーザーが見やすいよう画面が設計されている点にまず惹かれました。また、リリース前に当社へお声をかけていただいたのですが、拝見する度にどんどんアップデートされていて、そのスピード感にも驚きました。希望していた成績管理面も迅速に対応頂きました。

あとは本部主導で管理ができる点ですね。これまでのコンテンツは校舎ごとに管理しており、それが当たり前だと思っていたのですが、FLENSの方に「情報

の管理は本部主導にしますか？それとも各校舎にしますか？」と聞かれてハッとしました。この機会に本部で一括管理できるようになればと、導入を決断しました。

ラクになりそうなることがわかると、校長はすんなり受け入れてくれました。アンケートを採ったところ約9割がSchool Managerの導入に賛成で、私たちが思っていた以上の結果でした。

本部主導による営業ツールとしても期待

——保護者のSchool Managerに対する反応はいかがですか。

古川 すでに登録者は90%を越えており好評です。以前は約85%とどうしても登録してくれない保護者がいましたが、School Man

ただ、概ね運用しやすいと感じている教室も多かったため、「なぜ変えるのですか？」という意見があったのも事実です。

そこでFLENSの方々に校長会議で直接説明していただきました。生徒が移籍する際のデータ入力など、これまでの工数が減って



古川智文氏



保護者向けのSchool Managerの通知画面

agerによって教務面が新たなフェーズに移っていくと思います。

特に期待しているのが、本部主導による営業面の強化です。これまで、講習のパンフレットなどは本部が揃え、保護者への手渡しは各校舎に任せるなどしていました。School Managerを使えばデジタルで一括送付できるようになります。

しかも開封率はデータとして確認できるためその後の販促物のブラッシュアップに役立ちますし、申込用紙回収のための作業簡略化によって経費削減にもつながるはずなんです。

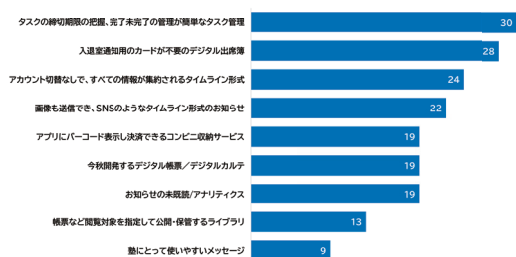
——School Managerは守りだけでなく、攻めにも活かせるわけですね。ほかに期待していることはありますか。

石田 新規オープン校舎は、全員期間講習生からのスタートとなるため、まだSchool Managerに登録ができません。必要事項は一人ひとりに電話やメールで連絡をする必要があります。そのためLite版のようなモードがあるといいですね。そうした機能は入塾前の家庭や、夏期講習しか受けていない生徒といった見込み客に対しても有効にリーチできるはずです。

——あともう一つお願いしたいのが、スマホ対応です。なかには休日にも生徒対応したいという先生が

いますので、本部としてほれができる体制を整えておければと思います。4月から本格稼働したばかりですが、すでに新しい機能を二つ追加していただきました。迅速にアップデートがこなされますので、さらなる進化に大いに期待しています！

関心・興味をもった特徴・機能(選択式・複数回答可)



School Managerの導入決定前に実施したリード進学塾職員へのアンケート結果