

# 「ストローク理論」をノウハウ化&実践する エスビジョングループが、 マンパワー依存の限界を突破するために 「FLENS School Manager」を全面導入

塾は、国数理社英の教科を教える時代ではありません（山下氏）

## 現場のマンパワーに頼った アナログ的な課題を解決

「FLENS School Manager（以下、FSM）」は、塾と保護者・生徒の接点となるお知らせ配信や入退室通知、請求額通知などをデジタル化したコミュニケーション管理と、社内業務管理を一体化するプラットフォームだ。エスビジョングループでは導入以前、全教務管理がアナログで行われていた。教室間の共有事項などもマンパワーに頼って、100%ペーパーでのやりとりだったという。



株式会社エスビジョングループ（和歌山県和歌山市）は全ブランド・全教室で本システムを導入し、昨年11月に運用を開始した。同グループの山下幸男代表取締役、岩尾雅仁副代表、経営管理本部・藤永敬太氏に導入の経緯やメリット、現在の活用状況と今後の可能性について話をうかがった。



（株）エスビジョングループ 山下幸男 代表取締役

「コストパフォーマンスやタイムパフォーマンスの面で限界を感じていたものの、過剰とも言えるほど丁寧なサポートという自負があり、またインシヤルコストもネックとなっていて、これまでシステムの導入に踏み切ることができませんでした。コロナ禍を機にFSMの導入を検討し始め、決め手になったのは初期投資が少ないことです。教室数が多いため、これが絶対条件でした。結果的に、大幅なコスト削減も実現することができました」

導入当初、保護者に受け入れられるか現場は不安を抱いていたというが、ほとんどなくして登録率は95%を超えた。「保護者への信頼関係があったからこそ、システムへの移行もスムーズでした。システムに関する問い合わせや相談がなかったことが、運用が成功した何よりの証拠です。また、本部の業務負担となっていた毎月の請求書発送業務がなくなっただけでなく、大きな負担軽減につながっています。さらに、FSMは他塾の成功例の共有や様々なアドバイス、各種機能の勉強会などが充実している点も魅力です」（藤永氏）



経営管理本部 藤永敬太氏  
岩尾雅仁 副代表

「昨年末はコロナ感染の濃厚接触による欠席連絡が多かったため、システム上ではなくスタッフが保護者と電話で密に連絡を取り合うことを重視しました。あの時点で欠席連絡機能を先送りしたことは、結果的に正解だったと思っています」

次の段階はデジタルコミュニケーションを通して、保護者に対して教室を見える化していきたいと考えています。地域ごとに発信する内容や時間帯なども考慮し、各教室単位で細やかにトピックスを発信することが狙いです。

また、新年度からは生徒獲得ツールへの展開も検討中です。インシヤルコストのハードルが高くないため、段階的に導入できる点が大きなメリットだと思います」（山下氏）

こうして、保護者をファン化していくことにさ

## 和歌山県下47年の実績 小学生の「学び場」も好評

エスビジョングループは、幼児から高卒生までを対象とする教育事業「先進の進学教育GES」「代ゼミサテライン予備校 Academy Campus」「個別指導 J・CAMPUS」「ベネッセの英語教室 BE studio」「算数教室ハスル道場」「速読解トレーニング教室」などを展開している。

1976年、山下氏は大学在学中に学習塾GESを創業した。

「社名のエスは「STROKE（ストローク）」のSに由来します。心理学の交流分析における「ストローク理論」との出会いが、大きな転機となりました。ストロークとは人と関わる行為全般のことです。人間関係のあらゆる場面で大なり小なりのストロークが絶えず行われています。「人間はストロークで育つ」というシンプルな概念をノウハウ化する事ができれば、必ずや人気塾になると確信していました」（山下氏）

こうして、ストローク理論をベースにした子どもとの関わり方や教育理念、事業のあり方を構築し、合格実績を着実に積み重ねてきたエスビジョングループ。社内でも頻りにストロークのキーワードが飛び交い、子どもの動機付けや学ぶ姿勢を築いてきたことが最大の

## 欠席連絡や情報発信など 段階的に各種機能を導入

同グループでは、いくつかのステップに分けて導入を試みている。実際、保護者からの欠席連絡機能については4月にスタートしたばかりだ。

「昨年末はコロナ感染の濃厚接触による欠席連絡が多かったため、システム上ではなくスタッフが保護者と電話で密に連絡を取り合うことを重視しました。あの時点で欠席連絡機能を先送りしたことは、結果的に正解だったと思っています」



47年の実績を持つエスビジョングループ

強みだと、山下氏は強調する。

その象徴的な一例が、年3〜4回開催している小学生のための「学び場」だ。「生徒同士が互いの個性を認め合い、教科の枠を超えてディスカッションする授業です。テーマについてチームで話し合い、40〜50人の小学生が集中してどんな盛り上がりがあります。意見発表の場面では、大人の発想では考えられないようなユニークな発言も飛び出します。徐々に保護者にも定着し始め、即満席になる人気ぶりです」（岩尾氏）

「教科指導のみでは教育的にもビジネス的にも限界があると認識しています。もはや学習



らなる可能性を感じると、山下氏は期待を寄せる。

「もっと使いこなせるようになれば、いろいろなアイデアも生まれてくると思います。例えば、FSMのシステムの中に、ヒューマンタッチの部分、つまりアナログの強みやある種の人間味を含んだノウハウを盛り込み、独自のアレンジを編み出していくことによって、より一層100%のコミュニケーションレベルが向上するはずです。このシステムで保護者・生徒に喜んでもらえるサービスを追求していきたいと考えています」

FLENS School Manager  
の資料請求・お問い合わせ

FLENS 株式会社  
<https://flens.jp/contact/>

