

総合教育サービスを提供する株式会社アップ

塾生と保護者の目線になって、本部と現場が一体となって「FLENS School Manager」を全受験部門・全校舎に導入へ



(株)アップ
第3事業本部 副部長
西村紘一氏



(株)アップ
第1管理本部 マーケティング部
田中誠氏



(株)アップ
執行役員 第2事業本部 本部長
井上隆弘氏

株式会社アップ（小南達男代表取締役社長、兵庫県西宮市）は、兵庫、大阪、奈良、京都、また首都圏において、幼児・小学生・中学生・高校生・大学生・社会人に総合教育サービスを提供している会社。1977年設立の老舗企業で、現在はベネッセグループの一員だ。そのアップは、2023年春からFLENS株式会社（大生隆洋代表取締役、東京都港区）が提供する「FLENS School Manager」の利用を開始した。

スクールマネージャーを導入するきっかけ、導入までのプロセス、今後の活用の仕方などについて、(株)アップ 執行役員 第2事業本部 本部長 井上隆弘氏、第3事業本部 副部長 西村紘一氏、第1管理本部 マーケティング部 田中誠氏にその詳細を伺った。

15年前に始めた自社開発のデジタル化

実は(株)アップには、自社でデジタル化を進めていたという経緯がある。「今から15年前の2008年のことですが、システムを組むのがとても得意なスタッフが

いまして、部門ごとに「マイページ」という生徒・保護者と塾側とのコミュニケーションツールを作成しました。まだ電話とファックス、プリント配布が主流だったことを考えると、当時としては画期的なことだったと思います。特に高校受験の開進館、中学受験の進学館のマイページは、弊社の「コミュニケーションツール」の原点だと思えます」と語る西村氏。

「塾からの連絡や予約、個別相談などのメッセージのやりとりもマイページ経由です。基本的には塾側から発信する情報がメインで、生徒さん、保護者さんから時々相談があります」と田中氏は述べる。

ところがそのマイページをもとに各部門が独自に開発したり、カスタマイズするなどして、いつのまにか各部門で別々のマイページを運用するようになったという。複数の部門で受講する生徒さんも多い中、生徒や保護

者からすると、ログイン方法も仕組みも全く違う複数のマイページを使いこなさなければならなくなってしまうのだ。その現状を受験部門の責任者が会議で課題提起したことがマイページを統合することになり、FLENS(株)のスクールマネージャーの導入につながったという。

マイページの統合とスクールマネージャー導入のためのプロジェクトチーム

マイページを統合するにしても、自社開発するとなると相当なコストがかかってしまうので外注することにしたが、「コスト面や機能などを総合的に考えた末、FLENS(株)のスクールマネージャーを導入することにしました」と井上氏は述べる。しかも、何を導入するかと比較検討の期間に約1年、実際に導入するまでの期間に、部門によって1年〜1年半費やしている。(株)アップのような大きな組織を動かすのは、当然のことながらそれなりに大変だ。

「一番大変なのはむしろ社内ですね。それぞれの部門ですでにマイページを持っていますから、スクールマネージャーに切り換えるとなると、その中でできていることとできないことが出てきて、すべての部門の要望を満たすことは難しいわけです。そのあたりの調整が一番大変でしたね」と井上氏は語る。

(株)アップには6つの事業本部がある。第1事業本部は大学受験部門。研伸館、研伸館HS、医歯系のMedi-UPがそれだ。第2事業本部は中学受験と高校受験で、進学館、開進館。第3事業本部はSTEM教育部門で、受験以外の能力をできるだけ低学年の頃から開花させていくことを主眼としている。第4事業本部は個別指導で、個別館、研修館PSだ。

それらの事業本部や部署の利害を越えてマイページを統合し、スクールマネージャーを導入していくのだから、その苦労は並大抵のものではないことが想像できる。しかしそれを成し遂げたからこそ、社員の方々の視野も広がり、アップという会社の事業全体のことを考えられるようになり、管理部門の方々は、現場の講師などが抱えている課題、ひいては生徒や保護者が抱えている課題にも気づくことができたのではないだろうか。

要するに、組織が大きく成長したということだ。単純化して言うと、組織改革には、トップダウンもボトムアップも必要だということだ。

スクールマネージャーを導入している塾の英知を結集したい

スクールマネージャー導入後は、生徒、保護者、スタッフからも好評評価を得ている。



「弊社のスタッフであると同時に生徒の保護者でもある方が、とても使いやすく便利になったと言っています」と(田中氏)。「スクールマネージャーでは基幹システムと自動連携されるようになったので、業務削減につながると現場スタッフから好評です」と(西村氏)。

スクールマネージャーの登録率は、導入後2カ月あまりですでに9割近くになっているとのことだが、さらに、限りなく100%を目指していきたいという。とにかく登録してもらわないことにはその良さをわかってもらえないからだ。

「お子さんたちや親御さんにとって本当に活用しやすいのが一番ですが、そこに至るには正直言ってまだ道半ばだと思っています。FLENSさんはもちろんのこと、スクールマネージャーを導入されている全国の塾の英知が結集され、より練られたプロダクトになっていけば、全体としてのウインウインが成り立つと思います。そのようなくとも、ぜひとも期待したいですね」と、井上氏は意欲的に語ってくれた。