

「FLENS School Manager」で校舎管理を一元化

予約機能を用いた個別相談・面談の随時受付や 質問対応に活用し生徒へのフォローアップを強化

[lixd] リード進学塾・予備校 / プロジェクトリーズ 株式会社

リード進学塾 予備校

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)」が導入塾を伸ばしている。岐阜県のリード進学塾・予備校 (プロジェクトリーズ株式会社、水野叡伺代表) は、今年4月にスクールマネージャーを導入。予約機能やメッセージ機能を活用し生徒のフォローアップ体制を強化している。

当初は校舎管理の一元化を目的に導入されたが恵那校舎の校舎長でありシステム開発主任を務める棚橋裕輔先生がスクールマネージャーの豊富な機能に着目。自塾に合った使い方を模索していった結果だという。ほかにはない独自の活用法について話を伺った。

高等部では生徒との直接やりとりがメインメッセージ機能で質問対応に活用

以前は複数のICTツールを導入していたことで校舎ごとに使う機能



恵那校舎校舎長でシステム開発主任も務める棚橋裕輔氏

にバラつきがあり、サービスに差が出ていました。生徒や保護者とのコミュニケーション方法が校舎によって違ったり、校舎で生徒の利用登録を行うICTサービスが多かった影響で校舎にしかない情報があつたりしたことから、本部で一元化したいと考えていました。スクールマネージャーは三元管理に対応しており、かつ多機能でも魅力的でした。導入に当たっては現場の先生を集めた勉強会を開催。スクールマネージャーの紹介後、9割以上の先生が導入に積極的になったことから検討が進み、導入が決定しました。高等部、小中

部それぞれ運営に合った活用が進んでいます。高等部でよく使う機能はお知らせやメッセージ機能です。保護者よりも生徒とのやりとりがメインで、特に質問対応に力を入れています。成績を上げるためには普段の授業だけでは難しく、授業以外の学習管理をどうするかが重要となってきました。質問対応はこれまでも対面で行っていましたが、家庭学習の際にも気軽に質問してほしいという声も聞かれます。対面でも気軽に声をかけてくれる生徒もいれば躊躇してしまう生徒もいます。スクールマネージャー

では難しく、授業以外の学習管理をどうするかが重要となってきました。質問対応はこれまでも対面で行っていましたが、家庭学習の際にも気軽に質問してほしいという声も聞かれます。対面でも気軽に声をかけてくれる生徒もいれば躊躇してしまう生徒もいます。スクールマネージャー

予約機能で個別相談・面談を随時受付

導入当初は予約管理の機能がなく、弊社の方でかなりブッシュし実装していただきました。アプリから面談予約ができるため、こちらも現場での負担はかなり軽減されています。弊社では映像授業の受講者に毎月面談を実施しています。映像授業を見てどういうことを学んだかを生徒に話してもらおうというタイムも同時に実施しており、日時の設定は

導入してみてもわかる
不可欠なツール

スクールマネージャーを導入し、昔はいかに無駄な時間をとっていたのかと愕然としました。電話対応が一番顕著な例です。台風や雪による休講など、昔は1軒1軒電話をかけていましたが、今は一発で送ることができます。任意の条件でデータを抽出するラベル登録も、オプション講座の受講では大変助かっています。今後はライブ러리機能をもっと活用していきたいと考えています。ライブ러리はサーバ上にアップロードしたファイルに生徒が簡単にアクセスできるようにするため、入塾資料や宿題プリントなど、あとから確認したいファイルを置いておくことを想定しています。スクールマネージャー導入からそれほど経っていませんが、もう以前には戻れないと思うほど、弊社にとっては不可欠なツールとなっています。

整側で行っています。面談日を設定し、保護者や生徒自身が空き枠に予約を入れていくのが一般的な使い方だと思いますが、毎月のことなので都合が悪い場合のみ知らせてもらうようにしました。前日まで変更可能になっています。三者面談は生徒と保護者の都合で空いている時間帯を指定してもらう通常のやり方をしています。

ですが、ハードルが高いのか、実際に言ってみると来られる方は多くありませんでした。成績が振るわない生徒の場合、面談につながる前に退塾というケースもあります。「面談というほどではなくてもちょっと聞いてほしい」というのは誰でも持っている。気軽に相談できる、お願いできる雰囲気をつくっていくことが重要だと思っております。自分の都合と先生の都合がひと目でわかる。お願いしやすい雰囲気なら不安や不満も小さくなるように思います。気軽に予約できるようなったからか面談希望者が増え、うまく回っています。こちらも予約や予約の変更は前日までとしています。

推薦入試のシーズンであるこの時期は「志望理由書を見てほしい」といった相談を生徒が突然言うてくることもあり。個別の相談についても「前日までに予約を入れてください」と徹底することで急な面談や相談が発生することがなくなり、仕事の効率も上がっています。

質問対応と同様で授業の度に「いつでも何でも相談に乗るから予約入れてね」とPR。保護者と会った際にも常に「気軽に予約入れてください」と伝えていきます。



リード予備校 恵那校

School Manager

製品紹介ページはこちら