

# 私

Monthly  
Shijyukukai  
No. 458

# 塾

[www.shijyukukai.jp](http://www.shijyukukai.jp)

# 界

特集1

## これからはじめる幼児教育

特集2

## 株式公開企業塾

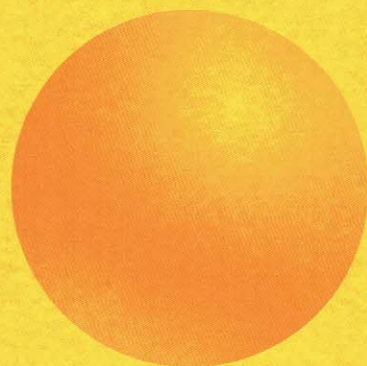
## 2019年2・3月期決算を読む

挑む私学  
箕面自由学園

TOP LEADER Interview

働く人の活力こそが事業成長の源泉

株式会社 東京個別指導学院



6  
2019

## 塾専用ツール

# Comiru

コムイル

## を活用した スマート経営事例



塾長  
嶋田 稔氏

息子の中学受験をきっかけに個別指導塾を開校。16席だけの小さな塾のつもりが半年で2校目を開校。現在8校目に至るまで教室は常に満員という人気ぶり。アメリカの大学を経て、米国の日系コンサルティング会社に就職。大手企業のコンサルティング経験を生かした経営により、新しい学習塾の発想で地域に根ざした運営を実現している。

**塾** が生徒や保護者に最高級のおもてなしをするためには、従業員の心の状態も大切です。生徒に伴走する従業員が幸せでなければ、生徒に塾が好き、先生が好き、勉強が好きとの思いを抱かせることはできません。そのため、困ったことがあったら上司や同僚に相談できる環境を整えたり、長時間労働に疲弊することのないように目を配ることは必須です。そのとき

塾はサービス業。  
生徒や保護者に  
最高級のおもてなしを

にITの力が大きな役割を果たします。膨大な事務作業に従業員が忙殺されることのないよう、自動化できるものはどんどんITの力を借りる。それにより、生徒とのコミュニケーションの質と量が増え、最高級のおもてなしと従業員の楽しい仕事につながると考えています。

塾経営を支える  
インフラとして、  
導入ツールを見極める

**当** 塾では、従業員も増えてきた段階でIT事業部

を作り、ITツールの選定を行いました。現在複数のITツールを利用していますが、コムイルもそのうちの一つです。ITツール導入にあたり、まず現場の課題を整理し、必要な要件を絞りました。パッケージ化されたものが多いですが、要件が見合っていない場合は不要な機能があっても構いません。まず自分が使ってみて使いやすいれば現場に展開していきます。若いスタッフはデジタルネイティブです。から難なく使いこなすものです。その後、利用具合やスタッフへの浸透を踏まえ新しい機能を使っていく。それが混乱を最小限に抑える現実的な導

CASE  
STUDY

## 個別指導学院 ヒーローズ

〈ランフロム株式会社〉  
(千葉県内に10校)



現在、千葉県内に「個別指導学院ヒーローズ」を10校展開。1校目を開校してわずか半年で全国230校中10位に入る実績を残し、2校目を開校。その後も順調に生徒数を伸ばしランフロム株式会社を設立、コンサルタントの経験が生きた経営視点で本部からの信頼も厚く、開始より3年11か月で10校舎まで急成長した。

教室数	10 (千葉)
生徒数	約520名
講師数	約129名 (社員13名 契約講師116名)

入方法でしょう。

また、この先経営を支えるインフラとして見たときに、その提供会社はビジネスパートナーとして適しているかどうかもチェックしたポイントです。導入後のサポート体制はどうか、細かいニーズに対応できるフットワークの軽さはあるか、現場のアイデアを吸い上げてくれる柔軟性を備えているかなどを判断基準とすると良いと思います。

## ITツールが

## 会社全体の能力を

## 瞬時に発揮できる場に

ITツールを導入してよかったですと思うことはたくさんありますが、先生と生徒、保護者とのコミュニケーションがオープンになるのはメリットの一つです。ほとん

どのやりとりは全従業員が閲覧・コメントできるようにしています。誰かが悩んでいたり困っていると、それについて自信がある人や得意な人がアドバイスします。生徒にどう教えていいか迷うような難問について、チャットでコミュニケーションすることもあります。教室が増えてコミュニケーションも増える中で、良い話も悪い話も、バイアスがかからずに事実をしっかりと把握できていると思います。

また、細かいことですが、教室と生徒のやりとりが一覧で見られるのは経営側としては助かります。今までは個別のやりとりで1件ずつクリックしていましたが、今では全教室の生徒の様子やスタッフの頑張りなど、あまねくすべてのやりとりを一覧で見渡すことができます。

当塾は比較的スムーズにITツールを導入できました

が、最初はちろん不安もあると思います。不安要素はほとんど開発会社側に質問すればいいと思います。聞けば意外とすんなり解決したり、そのやりとり自体がビジネスパートナーとして相応しいかどうかの判断材料にもなりますよ。



▲「入室管理」から「授業報告」「宿題通知」「成績管理」までコムイルで大幅に効率化が実現した。これまでComiruで約2万通の指導報告書を出している。

個々の克服すべき『課題』や、とても良い共有したい『スキル』がITツールに集約され、塾全体の活きた資産になっています。

## ITのチカラで塾経営を徹底サポートする、学習塾専用ツール。それが「コムイル」です。

塾経営は、多岐に渡る膨大な業務がつきもの。そんな塾経営に関するあらゆる業務を効率化できる塾専用ツールが「Comiru」です。

「指導報告」「お知らせ」「成績管理」「入室管理」「成績管理」「座席管理」といった機能がオールインワン。業務のスリム化で、本来業務に集中でき顧客満足度向上にも貢献します。

教室運営の見える化で  
保護者満足度UP!  
退塾率  
40%減!

ITによる効率化で  
事務作業  
90%減!

アプリ&  
LINE対応!

## Comiruとは?



お問合せWEB:「コムイル」で検索!

コムイル

検索

右記QRコードからもサイトにアクセスできます



日本全国、ご訪問、ないしはweb会議でご提案いたします。無料で使えるトライアルもご用意です。

株式会社 POPER

〒101-0031 東京都千代田区東神田2-1-8 秋葉原クロスサイド4階  
e-mail/info@poper.co

TEL:03-6265-0951

「コムイル」の  
お問い合わせ