

～導入教室数No.1の学習塾特化型SaaS「Comiru」に大手学習塾向けプランが登場～ 基幹システムとしての機能を備えた「ComiruPRO」を6/28（月）に正式提供開始

株式会社POPER（本社：東京都中央区、代表取締役：栗原慎吾）は、2015年より提供している導入教室数No.1の学習塾専用コミュニケーション&業務管理システム「Comiru」にて大手学習塾向けの新プラン「ComiruPRO」を6/28（月）より提供開始しました。

「ComiruPRO」ではComiruで使える機能に加え、「顧客売上管理」「講師管理」「請求管理」「承認ワークフロー」「人事勤怠管理」など本部のバックオフィス業務を効率化する機能を搭載しており、各教室のデータを集計・一元管理を可能とします。

※本部：複数教室を展開している学習塾において、各教室を統合して管理している部署のこと



■ComiruPRO導入のメリット

多くの学習塾では生徒情報・問い合わせ数、請求情報など、多岐に渡るデータを各教室で保有・管理しています。そのため本部が全体数値を集計する際に、多大な労力と時間がかかっていました。またワークフローにあわせて別々のシステムを導入している、自前で作ったシステムが現在の経営管理にそぐわない等の問題も散見されます。それらの課題をComiruPRO導入により解決できます。

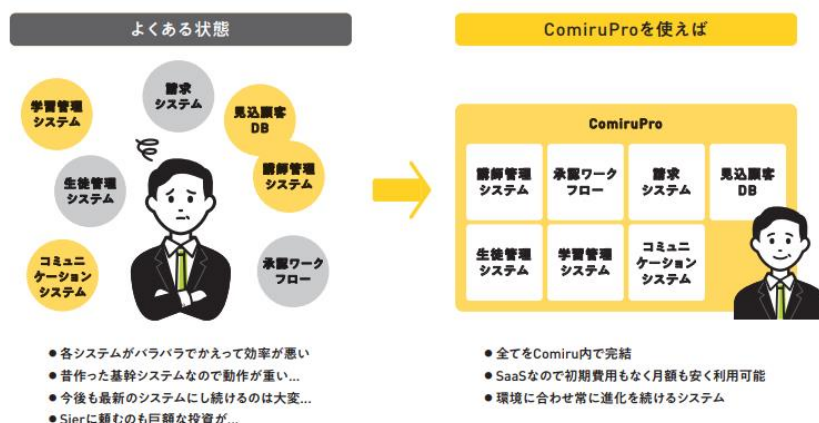
①生徒・学習管理システムや請求システム、講師管理システムまで全て1つのサービスに集約。

教室間での数値比較ができるため、状況の芳しくない教室のフォローが可能に。

②各教室からのデータを本部でリアルタイムに確認可能。

③多大な工数と費用がかかるシステム設計が、SaaSシステムのComiruPROであれば簡単に可能。

多くの塾の知見を集めた最新の経営手法に合わせてアップデートもできる。



■機能詳細

「ComiruPRO」に搭載された本部管理システム機能では、主に「顧客管理」「業務管理」「講師管理」の3つの管理業務を本部で行うことができます。

	顧客管理 	業務管理 	講師管理 
各教室が できること	<ul style="list-style-type: none"> ・見込顧客獲得&管理 ・在籍生徒登録 ・受講コース把握 ・保護者コミュニケーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・請求情報登録 ・支払状況把握 	<ul style="list-style-type: none"> ・講師情報登録 ・シフト管理
本部が できること	<ul style="list-style-type: none"> ●全体or教室ごとの ・生徒数把握/予測 ・売上把握 ・退塾アラート可視化 ・保護者満足度把握 	<ul style="list-style-type: none"> ・請求/入金状況把握 	<ul style="list-style-type: none"> ・給与管理

①顧客管理

- ・グループ全体の「売上情報」や各教室の「保護者コミュニケーション状況」「見込顧客数」をリアルタイムで確認できる機能。
- ・教室毎の入塾率、見込顧客の数、顧客に対するアプローチ状況も可視化し、売上予想を可能に。

②業務管理

- ・請求データや支払状況、支払い方法まで1つの表で見える化。

③講師管理

- ・「勤怠管理」と連動し「給与計算」が実現でき、講師の労務管理全般を行うことが可能に。

■スマート経営事例

志門塾（SHIMON GROUP）

株式会社東海プロセスサービス 代表取締役 川瀬 憲司



- ・グループ合計教室数：107校舎
- ・グループ全体生徒数：約9200名
- ・グループ合計講師数：社員250名・非常勤講師650名

【導入目的】

- ・ブランドごとに作り上げた自作のシステムを統一して効率化したい
- ・業務を効率化して生徒と向き合う時間を作りたい

私たちは集団指導の志門塾、個別指導のHOMES個別指導学院の2塾を中心に運営を行っています。もともと個人塾の集まりのようなもので、それぞれの校舎運営は校舎長が自由に行っており、校舎同士で一貫したシステムというものはありませんでした。振り返ると、校舎ごとに非常に効率悪い運営を行っていたと思います。時流もあり、効率化できる部分は効率化したほうが良いと思い、「志門塾」「HOMES」のブランドごとに自作でシステムを作ってみました。しかし、それが非常に使いづらかった。管理者でさえ、使い方がよく分からない状態になっていました。

そんな折、2年前の夏期講習が終わった頃に個別指導の現場から「管理業務が煩雑すぎて、子どもたちと関わる時間がとれない」との指摘がありました。時間割や出欠席をエクセルと手作業で管理。時間割は紙に印刷・郵送する。個別指導塾ではそれが全員分になりますので、大変負担となっていました。さらに手作業なので間違いも生じやすく、保護者の方からご指摘をいただくことも。結果、本業ではないところで余計なストレスを感じていました。

そこでその年の冬期講習からComiruの試験的導入を始めました。すると、今まで時間割管理・出欠席管理・請求管理など、自前のシステムでバラバラに点在していたものを一つのシステムに集約することができました。

さらに当初は事務負担の軽減や無駄な費用の削減の目的で導入したものの、思わぬ副次効果もありました。これまで保護者コミュニケーションは電話で行っていましたがComiruの「お知らせ機能」「LINE連携機能」を使うことで連絡回数も増え、より親密なコミュニケーションができるようになりました。また今年の弊社のテーマとして掲げている「見込み顧客管理」も「見込み顧客管理機能」を使えば、顧客履歴のデータが本部側からも各校舎側からも確認できるので、経営面でビジネススピードが上がっていくと期待しています。

個人塾の個性派集団の集まりである私たちですが、その想いはシンプルに「子ども第一」です。そのために非効率な業務を減らし、皆が心に余裕をもって業務に専念して欲しいと思っています。



■株式会社POPER 会社概要

会社名 : 株式会社POPER

所在地 : 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-13-21 日本橋茅場町阪神ビル 4階

設立 : 2015年1月

代表者 : 栗原 慎吾

事業内容 : 学習塾専用コミュニケーション&業務管理システム「Comiru」、
オンライン授業システム「ComiruAir」、
講師労務管理・講師コミュニケーションツール「ComiruHR」の提供

Comiru サービスページ : <https://comiru.jp/>

ComiruAir サービスページ : <https://comiru.jp/air/index>

ComiruHR サービスページ : <https://contents.comiru.jp/feature/hr/>

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

株式会社POPER 広報担当 MAIL : kenta.sakuma@popper.co [佐久間]

Comiru広報事務局 (株式会社オンヨミ内)

TEL : 050-3703-8509 [高山] / 050-3568-7589 [石渡] MAIL : comiru-pr@onyomi.jp