

6教室を展開する「八木塾」が
教室拡大の中でも
退塾率を減らして、
売上30%増を実現できた理由

生徒数が増えるほど
退塾も増える？



八木塾 代表
八木 俊貴さま

はじめに

生徒数や教室数が増える中で、当初大事にしていたその塾らしさや強みが失われてしまうことが往々にしてあります。

それは人が増えるにつれて業務が煩雑になり、生徒や保護者にしっかりと向き合う時間が無くなりがちだからです。

結果、満足度が下がって退塾率が増加することも少なくありません。

今回はそんな失敗を乗り越えて、退塾率を減らして6教室を拡大し、

売上30%増を実現させた八木塾の事例から規模拡大に伴う業務の増加にも忙殺されず、

塾が持つ強みを強化させながら成長を遂げた秘訣をお伝えします。



八木塾

▶ 概要

エリア : 長野県松本市
生徒数 : 101~500人
指導形態 : 個別指導 / 集団指導 (一部)

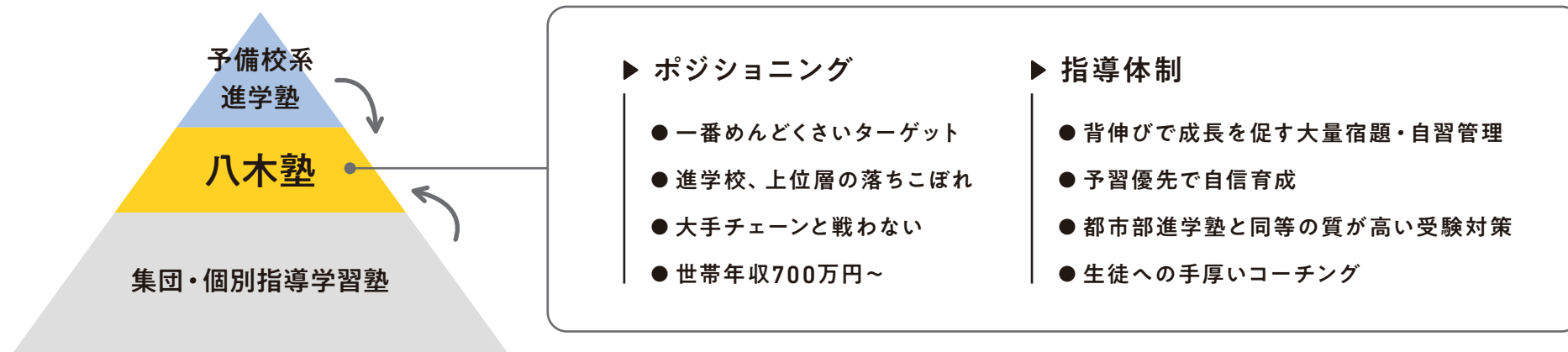
▶ 特徴

- ① 完全個別 1:2
- ② 厳しい授業スタイル
- ③ 講師が医学部生

ターゲットへの指導と成果

八木塾は「甘えを許さない厳格指導」と「手厚いサポート」の両輪で生徒に向き合うことが最大の特長です。
それにより、最も手間がかかると言われる進学校の落ちこぼれゾーンの生徒を難関大合格・医学部合格に導いています。

▶ ターゲット／競合



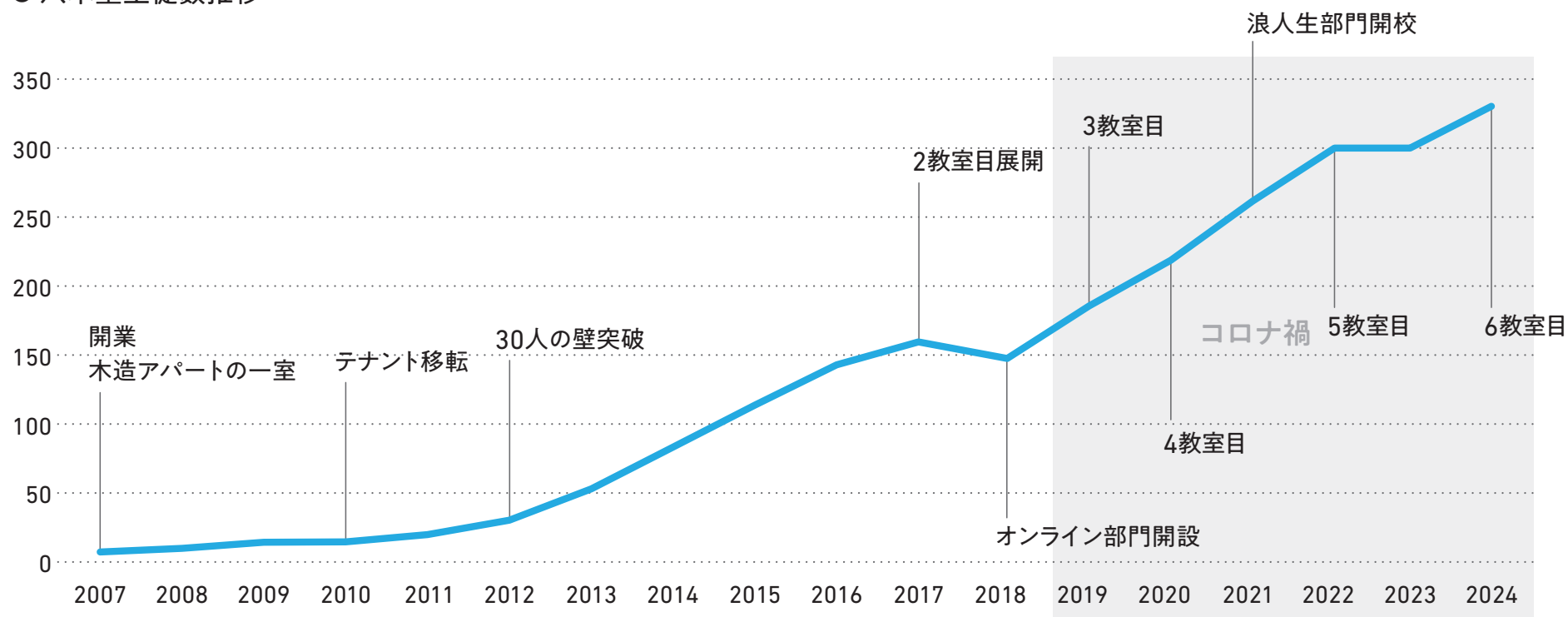
成果

- ・圧倒的な難関大合格率、医学部合格実績
- ・平均月謝40,000円という高価格帯を実現

八木塾の歩みと生徒数推移

2007年の開塾以降、2018年を除いて生徒数は右肩上がりの増加。
開塾10年で2教室目を開いた後は、わずか5年で5教室まで増えました。

● 八木塾生徒数推移



教室数が増えたことで起きた問題

順調に生徒数、教室数を増やしていた八木塾でしたが、5教室目を開いた2022年に異変が起こります。

これまで1%未満だった退塾率が2%を超える事態に陥ったのです。本部で調査を行ったところ、その原因は保護者や生徒とのコミュニケーション量が著しく減少したことにあると明らかになりました。

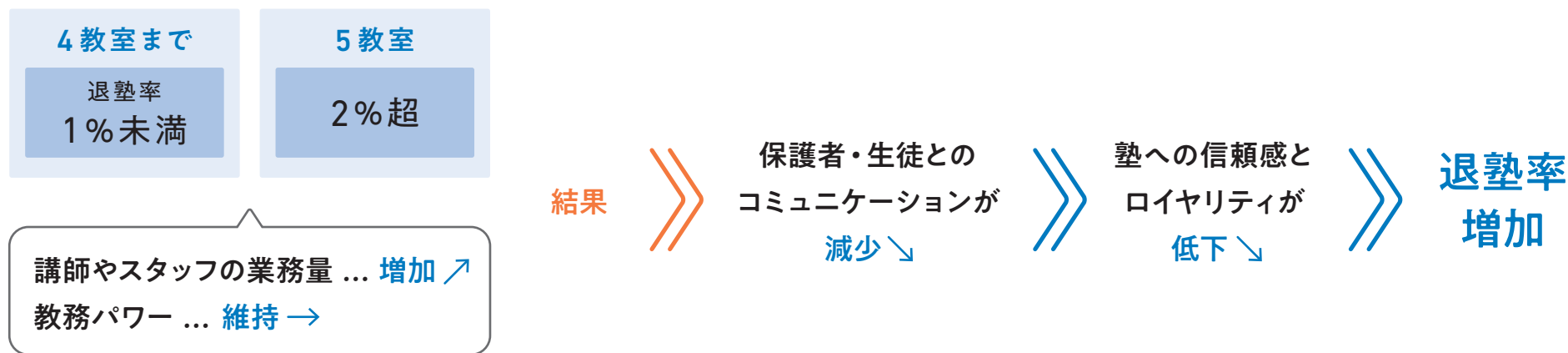
教室数増加で業務量も激増し、手間のかかるアナログな対応も増加。

それでも、教務にかかるパワーは維持したため、結果的に保護者や生徒と十分なコミュニケーションが取れない状況に。

不十分なコミュニケーションでは、塾への信頼感やロイヤリティの低下につながります。

その結果、講師もスタッフも誠実に業務を行っているつもりにもかかわらず、退塾率が倍増したのです。

▶ 退塾率の増加



働き方改革で、保護者・生徒との コミュニケーションに注力できる体制へ

退塾率の悪化の原因となっている保護者・生徒とのコミュニケーション不足改善のため、八木塾は「働き方改革」を決断します。

働き方改革による業務効率化を実現することで、コミュニケーションの時間の確保に加え、

残業削減の実現で経営コストの改善にも繋がると考えたためです。

さらには、業務効率化は、講師やスタッフの働きやすさにも繋がります。

残業が続く働き方では、体力的負担も心理的負担も大きく、退職の原因となります。

アナログな業務を減らし、工数削減と生産性向上を目指しながらも、費用負担は最小限に。多忙といわれる塾業界において

「日本で一番ホワイトな労働条件の塾にしたい」との決意を掲げた八木塾が選んだのは、[Comiruの導入](#)でした。

課題	原因	解決の方向性
退塾率増加	保護者・生徒との コミュニケーション不足	業務効率化で コミュニケーション時間を確保
経営コスト増加	業務過多による 残業代増加	業務効率化による ホワイトな職場づくり

》 Comiru
導入を決断

教室に起きた変化

Comiru導入の効果はすぐに現れました。大幅な業務改善で、保護者や生徒とのコミュニケーションの時間を十分持てるようになったことに加え、ホワイトな職場環境の整備も進んだといいます。

	Before	After	
電話対応	受電：10件／日 架電：1回30分、2回線に対応	受電：2件／日 架電：ほぼゼロ	70%の 業務削減に成功
お知らせ配信	月150時間程度で対応	月15時間程度で対応	85%近い 業務削減に成功

▶ 電話対応

教室長の電話対応業務は70%の削減です。

受電は1日に10件ほどで、1件あたり15分ほど対応していたものがわずか2件ほどに。

塾から保護者への架電は1件30分ほどだったのがほぼゼロにまで激減しました。

Comiruで連絡を取ることは保護者からも好評で「塾の時間を気にせず、自分のタイミングで連絡ができて便利」との声があがったといいます。

▶ お知らせ配信

月2回のお知らせ配信業務は85%削減です。

Comiru導入以前は、請求書・授業カレンダー・イベント告知・キャンペーンご案内・保護者懇談会の案内などを郵送で送付。

作成時間や教室長確認、郵送業務を合わせると、月に150時間ほどもかかっていたところ、Comiruのお知らせ機能を活用することで約15時間で対応できるようになりました。

(※お知らせの配信時間は、集計当時に運営していた5教室すべての時間を合計したものです)

Comiruを活用した「働き方改革」による成果

▶ 成果1：夏期講習の売上が30%UP

	Comiru 導入前		導入後
面談予約者	20人／35人	予約管理機能により 面談予約が増えた	30人／35人
平均コマ数	5コマ	Comiruだと気軽に メッセージを送れるの で、営業頻度が増えた	8コマ
売上	190万円	30%UP ↑	250万円

※横田校の中3・高3(35人)の対象とした導入効果

▶ 成果2：退塾率が減少

Comiruで保護者にこまめに連絡や報告ができるようになったことで、保護者コミュニケーションが改善。

2021年度から2023年度で退塾率が減少しました。

八木塾の今後の展望——

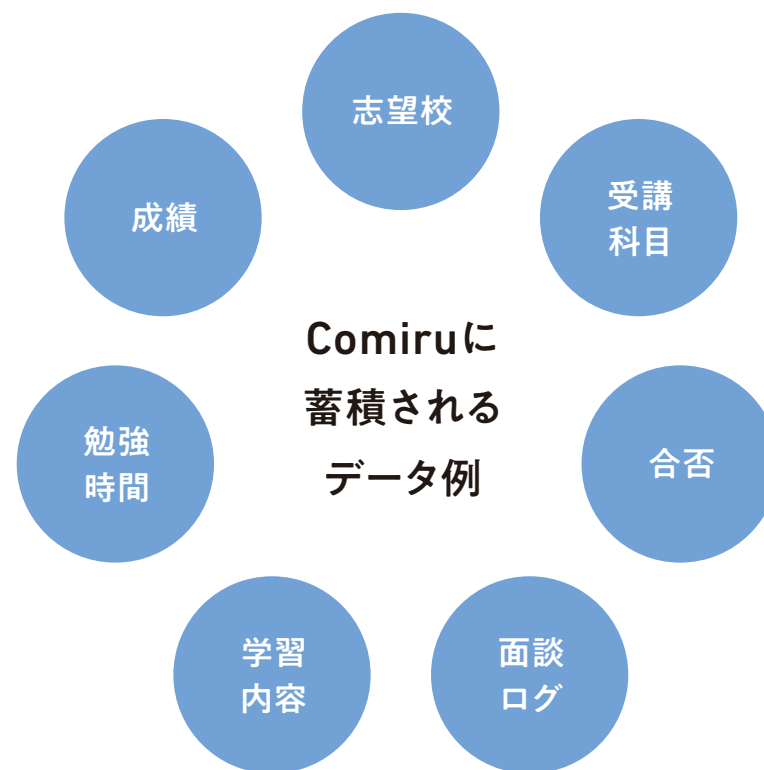
データ活用でスマート塾運営へ

Comiruは、使えば使うほど右記のようなさまざまなデータが蓄積されていきます。

データは塾の貴重な資産。八木塾では、今後蓄積されたデータを分析することで、データに基づいた指導や提案を行う「エビデンスのある生徒指導・塾運営」に繋がっていきたいと考えているそうです。

たとえば、生徒の現在の成績と同じくらいの成績で志望校に合格した先輩のデータを分析することで、合格のためにはどの時期に、どんな勉強が、どのくらい必要かが見えてきます。これらは競合との大きな差別化にも繋がるもの。

八木塾の強みをさらに強化してくれるのではないかと期待を寄せています。



塾・スクール向け業務管理システム

Comiru



クラウド型
学習塾向け
業務管理システム

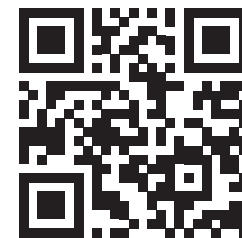
導入教室数

※
No.1!

資料請求・無料トライアルは

以下よりお問い合わせください。

<https://comiru.co/request>



※クラウド型学習塾向け業務管理システム導入教室数No.1

デロイト トーマツ ミック経済研究所「ミックITリポート2021年2月号」

コミュニケーション機能や請求業務、欠席管理など複数機能を兼ね備えており、入会前から卒業後まで一気通貫でスムーズな教室運営を実現。