

## 教育サービス業

小学生向けオンライン数学塾。「数学先取り学習」をコンセプトに数検合格を目指した指導を展開。多くの塾生が数検合格という実績を持つ。勉強苦手の克服と子どもの自信を育む教育スタイル。

補助事業名	さいたま市DX推進補助金	実施時期	令和6年度
申請テーマ	集客・顧客管理・予約管理を自動化するサービスの導入		

### 数学先取り学習で成長する学習塾のDX戦略

「数学先取り学習」をコンセプトに掲げる同社、数学検定合格に向けたオンライン教育を提供している。学習を通して、勉強嫌い・苦手の克服、成績上昇・志望校合格を達成し、子どもに自信をつけ成長させ、将来の進路選択肢を増やすことを目指しているのだ。

創業以来、多くの塾生が数学検定3級に合格するなど高い指導品質と実績を誇るこの塾の強みは明確だ。数学先取り学習という差別化戦略により、SNSでの投稿一つで複数の問い合わせが発生する優れた集客力も持ち合わせている。

その一方で運営面には課題も存在していた。塾生管理が紙媒体とExcelによる非効率な手作業となっており、また新規問い合わせから体験授業、入塾までのプロセスが代表の手作業に依存し、対応件数に限界があったのである。

創業から短期間で塾生数が順調に増加する中、小規模な教育機関ならではの強みを活かしながらも、管理業務の体制整備が今後の成長に向けた課題として浮上っていた。特にオンライン塾という特性上、対面型の学習塾向けの既存システムでは効率化が難しく、独自の解決策が求められていた。また、データサイエンス人材育成の重要性が高まる社会的背景もあり、数学先取り教育の需要は今後も継続すると予測される。しかし少子高齢化の中で競合も増える可能性があり、教育の質を維持しながら業務効率を高め、競争優位性を確保することが不可欠だったのである。

そこで同社は課題解決のため、集客自動化や顧客管理、体験授業の予約管理を可能とするオンラインマーケティングサービスを導入。また業務効率化に必要なハードウェアとして、業務専用PC、高品質マイク、情報共有用NASも導入した。

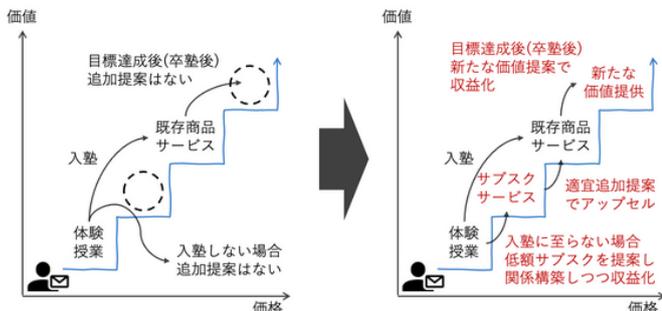
### 時間創出による成長戦略と収益構造の多角化

サービスの新規導入により問い合わせから体験授業、入塾までのフローが大幅に効率化された。見込客は体験授業の空き日程を自分で選択して申し込みを行い、システムが各種処理を自動で実施する仕組みである。ハードウェア面では、授業用と事務作業用PCの分離、高品質マイクの導入、紙媒体から電子データによる管理への移行を実現。情報共有の効率化と授業品質の向上を同時に達成した。

補助事業による投資の結果、同社は大幅な業務効率化を達成した。PCの分離によってオンライン授業と並行して業務管理が可能となり、時間外労働が大幅に削減された。高品質マイクの導入は音質を向上させ、「授業が聞き取りやすくなった」「音声クリアになった」といった顧客評価を得ている。NAS導入により情報共有が容易になり、休日出勤も大きく削減された。

最も効果が顕著だったのは自動予約システムの導入である。体験授業にかかる業務時間が大幅に短縮され、対応可能件数も飛躍的に増加した。アクセス解析導入により、集客から契約までの各プロセスを数値で把握できるようになったことも大きな成果だ。

同社は今後、この業務効率化で得た時間的余裕を活用し、動画コンテンツを蓄積していくことでEラーニングによるサブスクリプションサービスを計画している。入塾から数検合格までの学習をオンライン動画コンテンツで提供することで、価格面や日程調整の問題から入塾に至らなかった層も顧客化できる可能性がある。また数検合格者への追加提案も検討し、LTV(顧客生涯価値)の最大化を目指している。講師の稼働に依存しない収益の柱を構築することで、持続的な成長と教育サービスの質・量両面での拡大を実現する戦略だ。



### Company Data

- 代表取締役：神吉 忠之
- 所在地：埼玉県さいたま市桜区
- 資本金：1,000千円
- 従業員数：6名
- 設立年月日：2022年3月9日
- URL：<https://kamineo.net/>