



---

# 学習塾向けAI退塾防止レポート - 保護者フォロー 自動化による継続率向上モデル | Leadsia Inc.

2026-03-22

Leadsia Inc.

## 学習塾・予備校のAI活用 | 退塾を防ぐ「保護者フォロー」を自動化する方法

カテゴリー：運用・活用ノウハウ

学習塾の経営で最も恐ろしい数字は「退塾率」です。

開業3年以内の廃業率は42～50%（東京では42%）。この高い廃業率の背景には、新規獲得以上に既存生徒の退塾が経営を圧迫している現実があります。

月謝2万円の生徒が3年間通塾すればLTVは72万円。しかし1年で退塾すれば24万円。退塾を1件防ぐことは、新規を3件獲得するのと同じ価値があります。

退塾の最大の離脱ポイントは学年の変わり目（3月）。そして退塾の多くは、成績不振ではなく「保護者の不安・不満が蓄積した結果」です。

「うちの子、ちゃんと伸びているのかしら」「先生はちゃんと見てくれているのかしら」 - この漠然とした不安を、講師が日々のフォローで解消できればいい。しかし現実には、講師は授業準備と教務に追われ、保護者一人ひとりに電話する時間がありません。

### 保護者が求めているもの

保護者の約7割が「電話や郵送物」での報告を求めているという調査があります。LINEやアプリでの報告も増えていますが、「直接話して安心したい」というニーズは依然として根強い。

特に、成績が伸び悩んでいる時期や、受験学年への進級前は、保護者の不安がピークに達します。このタイミングで講師から「〇〇くんの最近の様子をお伝えしたくて」と一本の電話があるだけで、保護者の安心感は大きく変わります。

しかし、生徒30名を担当する講師が、毎月30件の保護者電話をかけるのは現実的ではありません。1件10分として5時間。授業後の夕方～夜に集中するため、講師の負担は深刻です。

### AIで「ポジティブな接点」を自動化する

## 成長報告の自動架電

LYDIAを活用した保護者フォローの自動架電は、こうした問題を構造的に解決します。

「〇〇様、お世話になっております。〇〇くんの今月の学習状況についてご報告です。算数の計算速度が先月より15%向上しました。特に分数の問題で正答率が上がっています。来月は文章題の強化に取り組む予定です。」

ポイントは「ポジティブな内容」を定期的に伝えること。問題が起きたときだけ電話するのではなく、良い変化を定期的に報告する。これにより、保護者は「この塾はうちの子をちゃんと見てくれている」と実感します。

## 休塾・退塾の予兆検知

AIが保護者との通話データを分析し、「最近の電話で不安な発言が増えている」「通塾頻度が落ちている」といった退塾の予兆を検知。塾長や担当講師にアラートを出し、早期のフォロー介入を促します。

退塾を決断してから引き止めるのは困難です。決断する前に介入する - この「先手のフォロー」をAIが支援します。

## 退塾防止のROI

月謝2万円 × 12ヶ月 × 残り在籍年数2年 = 退塾1件あたりの損失48万円。

月に2件の退塾を防ぐだけで、年間1,152万円の売上を守れる計算です。LYDIAの月額コスト（数万円）に対して、桁違いのリターンです。

しかも、保護者フォローの自動化は退塾防止だけでなく、紹介獲得にもつながります。「あの塾、定期的に報告の電話をくれるのよ」 - この口コミは、広告費ゼロの最強の新規獲得チャンネルです。

## 講師は「教える」に集中する

AI導入の最大のメリットは、講師の時間が変わることです。

保護者への定期フォロー電話、退塾の予兆検知、学習報告の作成 - これらの「電話+事務」から解放された講師は、「授業の質を上げること」と「生徒との信頼関係を深めること」に集中できます。

代々木ゼミナールではAI採点・評価の自動化を、家庭教師のトライではAIデータ分析による志望校判定を導入。教育業界全体で「AIが定型業務を担い、講師が人間にしかできない教育に集中する」流れが加速しています。

まとめ：新規獲得より、退塾防止

学習塾の経営を安定させる最も確実な方法は、新規を増やすことではなく、退塾を減らすことです。

退塾1件の損失は48万円。新規獲得のコスト（広告費+体験授業+入塾面談）は1件あたり5~15万円。退塾を防ぐほうが、はるかに効率的です。

そして退塾防止の鍵は、保護者との「ポジティブな接点」の頻度。AIが定期的に成長報告の電話をかけ、講師は授業と生徒に集中する。この分業が、廃業率42~50%の世界を生き抜く学習塾の新しい経営モデルです。

関連記事：AI時代に生き残る営業マンの条件 / AIファーストマネジメント入門 / ゼロタッチ運用とは？

Leadsiaは、AI営業インテリジェンス「ALICE」、AI音声インテリジェンス「SOPHIA」、AI業務インテリジェンス「LYDIA」を通じて、日本のB2B企業の営業DXを支援するセールステックSaaS企業です。各AIエージェントの頭脳にはAnthropicのClaudeを採用し、Constitutional AI（憲法AI）に裏打ちされた安全性と会話品質を両立した営業自動化を実現しています。

詳しくは[Leadsia公式サイト]をご覧ください。